ATITUDINEA OAMENILOR ÎMPLINIŢI

PHILIP BAKER

Autorul bestsellerului
Deciziile oamenilor împliniţi

II 416.190

EDITURA AMALTEA

BIBL. CENTR. UNIV.
„M. EMINESCU" IAŞI
II 416. 190

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ATITUDINEA OAMENILOR ÎMPLINIȚI

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
BAKER, PHILIP
Atitudinea oamenilor împliniţi/ Philip Baker; trad. Anca Florina Vîlcu. - Bucureşti : Amaltea, 2010

ISBN 978-973-162-052-7

I. Vîlcu, Anca (trad.)

159.9

ATTITUDES OF AMAZING ACHIEVERS
PHILIP BAKER

Copyright © Philip Leonard Baker
All rights reserved.

ATITUDINEA OAMENILOR ÎMPLINIŢI
PHILIP BAKER

ISBN 978-973-162-052-7

© EDITURA AMALTEA

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PHILIP BAKER

ATITUDINEA OAMENILOR ÎMPLINIȚI

607251

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

479493 B.C.U. IASI

ALE

EDITURA AMALTEA
www.amaltea.ro

Această carte le este dedicată celor trei mame ale mele:
Teresa, Val şi Pat

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

12 MAI 2011

CUPRINS

MULȚUMIRI 9

TĂGĂDUIRI 10

SECȚIUNEA 1 ANATOMIA ATITUDINII 13

CAPITOLUL 1 DESPRE CRICKET, NERĂBDARE ŞI CEASURILE BUNICILOR 15
Importanţa atitudinii

CAPITOLUL 2 ATITUDINEA TA SE VEDE 23
Cinci lucruri pe care le determină atitudinea

CAPITOLUL 3 DE UNDE A APĂRUT ASTA? 37
Cum se răspândeşte atitudinea

CAPITOLUL 4 DE LA MIC LA MARE 49
Cum creşte atitudinea

SECȚIUNEA A II-A ŞAPTE ATITUDINI 57

CAPITOLUL 5 IA-TE LA ÎNTRECERE CU CAII 59
Atitudinea excelenţei

CAPITOLUL 6 DE CE A AVUT NORMAN DREPTATE 73
Atitudinea încrederii

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 7 OBIȘNUINȚA ESTE ATÂT DE PLICTISITOARE 83
Atitudinea entuziasmului

CAPITOLUL 8 MAȘINILE ROȘII CĂLĂTORESC ÎMPREUNĂ 91
Atitudinea viziunii

CAPITOLUL 9 PIERZÂND BANI ÎN MANHATTAN 107
Atitudinea smereniei

CAPITOLUL 10 VIAȚA ÎNTR-O ÎNCHISOARE DIN SIBERIA 119
Atitudinea recunoștinței

CAPITOLUL 11 IA LOCUL MEU, NENOROCIT #?*! 127
Atitudinea generozității

EPILOG 135

DESPRE AUTOR 139

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

MULȚUMIRI

Modul în care evoluează o carte este un lucru minunat. Tot ce trebuie să fac este să pun la un loc cuvinte, folosind stiloul şi hârtia mea credincioase. (Încă mai pot să rezist tentației programului Wordperfect 1.0 – oare l-au îmbunătățit între timp?) Cu toate acestea, din acele pagini abia lizibile, a apărut o carte. Mulţumiri din inimă i se cuvin în principal lui Penny care, după ani întregi de pregătire pentru a descifra pergamente antice copte şi mesopotamiene, poate acum să transpună, în mare, însemnările mele în lucruri destul de reuşite... care de multe ori nu au nici o legătură cu ceea ce am scris în realitate.

Trebuie să mulţumesc de asemenea soției mele, Heather, şi celor trei fiice extrem de înţelegătoare şi incredibil de calme (VEZI SĂ NU!) care îmi permit să mă duc la munte o dată sau de două ori pe an pentru a putea scrie.

Aş vrea totodată să mulţumesc echipei şi partenerilor din Riverview. Privilegiul de a lucra săptămână de săptămână într-o biserică locală este cel mai potrivit mediu pe care îl cunosc pentru a-ți forma caracterul, a găsi un scop şi, desigur, a-ți dezvolta acea atitudine care dă valoare vieții.

B.C.U. "M. EMINESCU" IAŞI
BCU IASI

TĂGĂDUIRI

Ei bine, deja încep să am îndoieli... Tocmai mi-am dat seama că scriind o carte despre atitudine, am căzut singur în propria capcană, şi asta pentru că, dacă se va întâmpla cumva ca pe viitor să am o atitudine negativă faţă de ceva, toţi cei apropiaţi se vor grăbi să sublinieze faptul că am scris o carte tocmai despre acest lucru şi că poate ar fi cazul să o şi citesc! Aşa că daţi-mi voie să afirm încă de la început că îmi rezerv dreptul de a avea o atitudine negativă faţă de anumite chestiuni, cum ar fi:

NUMĂRUL 1

Epuizarea oricărui fel de sos atunci când este absolută nevoie de el pentru a da nota finală unui fel de mâncare. Au fost dăţi când am condus o jumătate de oră pentru a cumpăra sticla cu sos de mentă, subestimat şi, cu toate acestea, vital pentru a completa carnea de miel. Alte sosuri „absolut indispensabile" sunt sosul de hrean pentru vită, sosul de soia la sushi şi sosul Béarnaise pentru sparanghel proaspăt.

NUMĂRUL 2

Epuizarea apei pentru spălat parbrizul şi să privesc cum ultima picătură se scurge pe geam întinzând murdăria în forme complexe şi, cu toate acestea, nedorite, care după aceea necesită o oprire neprogramată la o benzinărie.

NUMĂRUL 3

Opririle neprogramate la benzinării. Urăsc să mă opresc să fac plinul. Cu cât mai repede va inventa cineva un autovehicul care să facă plinul în mers, aşa cum se întâmplă la avioane, cu atât mai bine.

NUMĂRUL 4

Modul în care ustensila flexibilă pentru curăţat piscine îşi concentrează 95% din efort într-un colţ, întorcându-se în acelaşi loc precum un bumerang în momentul în care o trag în celălalt capăt.

NUMĂRUL 5

Şoferii care decid să schimbe banda de mers şi care semnalizează abia atunci când sunt deja în plină acţiune, sau şi mai rău, şoferii care decid să vireze la un semafor şi nu semnalizează decât atunci când eşti deja blocat în spatele lor.

NUMĂRUL 6

Să o întreb pe soţia mea care sunt lucrurile faţă de care am o atitudine negativă, iar ea să înşire o listă lungă, lungă...!

Îmi rezerv dreptul, în calitate de autor al acestei lucrări, să păstrez toate aceste atitudini patetice care îmi servesc propriului eu, cu toate că ele constituie o abatere majoră de la regulile prezentate în acest volum. Am convingerea că cititorii mă vor accepta, iar credibilitatea pe care o pierd din cauza ipocriziei o voi recăpăta prin onestitate şi vulnerabilitate.

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR/LIBRARY

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

SECȚIUNEA 1
ANATOMIA ATITUDINII

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 1

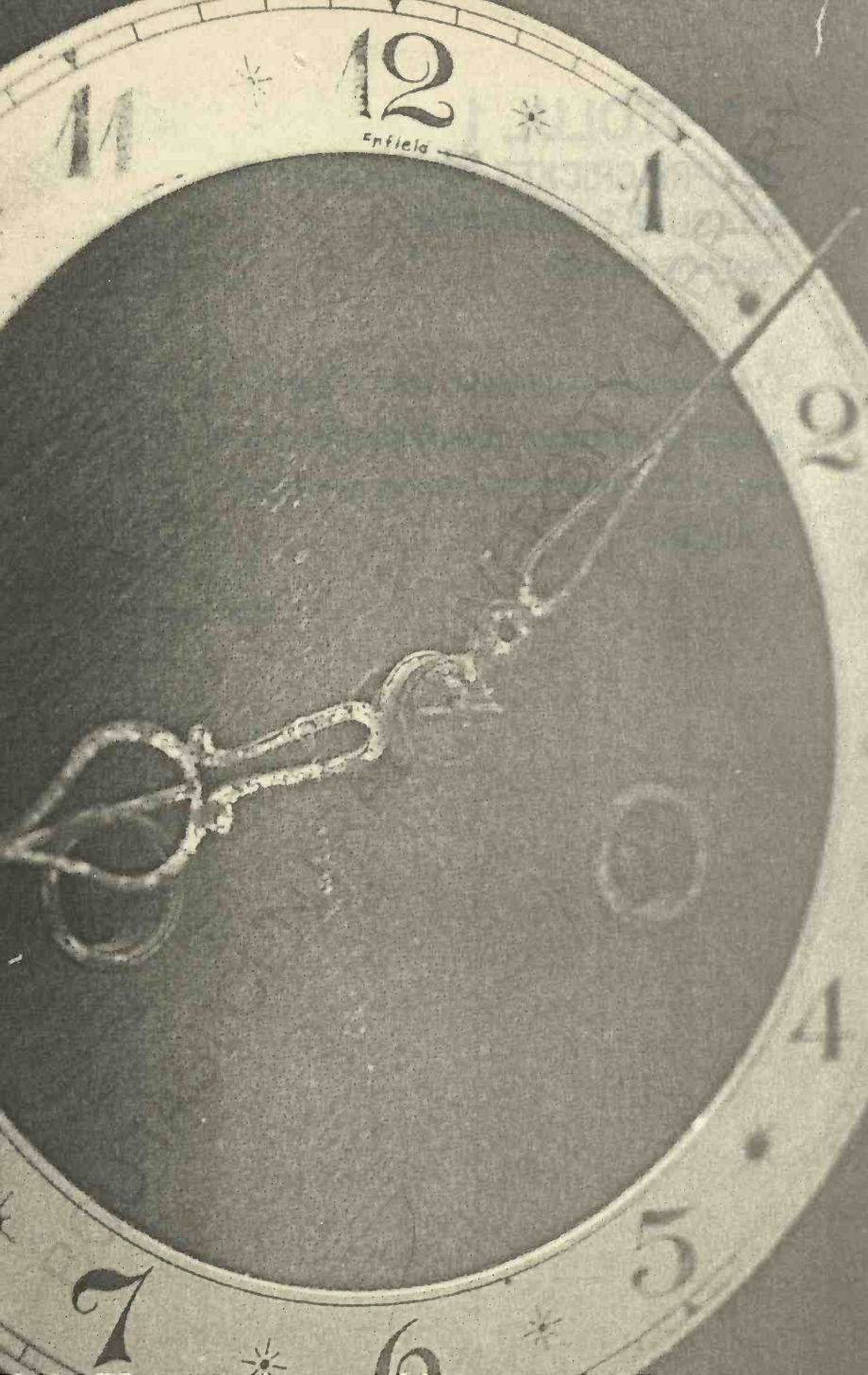
DESPRE CRICKET, NERĂBDARE ŞI CEASURILE BUNICILOR

Importanța atitudinii

O persoană fericită nu este o persoană aflată în anumite circumstanţe, ci mai degrabă o persoană având anumite atitudini.

Hugh Downs

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY


12
Enfield

Trebuie să mărturisesc că am cam lungit-o. Ziua aceasta era dedicată începerii scrisului la noua mea carte – cartea pe care acum o ţineţi în mână. Şi, cu toate acestea, azi este şi cea de-a patra zi a meciurilor amicale dintre Australia şi Anglia. Îmi place cricket-ul, astfel că stau în maşină cu un caieţel la îndemână, jurând la fiecare final de meci să închid radioul. Lucru pe care nu l-am făcut până când unul dintre comentatori nu a afirmat: „Totul se rezumă la atitudine", iar atunci am înţeles că trebuie să mă apuc de treabă. Motivul pentru care doresc să scriu despre acest subiect este că acel comentator avea dreptate... totul se rezumă la atitudine.

Importanţa atitudinii nu este doar un simplu clişeu menţionat în permanenţă la evenimentele sportive. Odată cu înaintarea în vârstă, învăţ şi adun mai multe experienţe, fiind din ce în ce mai convins de însemnătatea atitudinii. Cu toate acestea, câţi dintre noi cred cu adevărat în afirmaţia anterioară? Sistemul nostru educaţional se concentrează asupra acumulării de cunoştinţe, sistemul politic asupra intrigilor, iar CV-urile din dosare detaliază competenţele pe care le avem. Bibliotecile sunt pline de cărţi care te învaţă cum să creşti nivelul IQ-ului, să-ţi îmbunătăţeşti memoria, cunoştinţele practice şi alte deprinderi specifice, dar cu greu găseşti un titlu care să detalieze caracteristicile atitudinii. Cu prima ocazie când mergeţi la biblioteca locală (n. tr.: în sensul de cea mai apropiată) efectuaţi o căutare în catalogul de titluri de pe calculator folosind cuvântul cheie „atitudine". Probabil că rezultatul vă va indica una sau două cărţi de ficţiune, poate vreo povestire romantică de Mills sau Boon, „O atitudine despre iubire", şi alte câteva lucrări specializate care au aruncat cuvântul în titlu dar care se referă, în principal, la horticultură, modul de întreţinere a farurilor de semnalizare navală sau la concursuri cu veliere. Dacă totul se rezumă la atitudine, de ce există atât de puţine informaţii despre acest subiect vital?

Una dintre probleme constă desigur în faptul că atitudinile nu sunt ceva palpabil. Este dificil să te confrunți cu ele, să le definești sau să le explici. Se ascund în spatele slăbiciunilor și forțelor noastre. Astfel că, atunci când problema unei persoane este în realitate o chestiune de atitudine, aceasta se grăbește să argumenteze cât mai multe scuze care par a fi mult mai solide, dar care camuflează motivul real. Sunt convins că atitudinea în viață este „acel" ingredient care face diferența – ca și carnea la spaghetele bolognese, vermutul la martini și puiul la KFC.

Oricine poate reuși în viață fără a avea cunoștințe vaste sau multe relații dacă își dezvoltă o atitudine sănătoasă, de succes. Pe de altă parte, persoanele cu o atitudine negativă, cele dezordonate, mediocre, fricoase, cele care s-au autoproclamat victime, cele lipsite de generozitate se grăbesc să dea vina pe acele circumstanțe de viață care le-au ținut pe loc. Nu înțeleg că, de fapt, propria lor interpretare și interacțiunea cu viața reprezintă ancora care i-a țintuit la pământ, lipsindu-i de împlinirea viselor și limitându-le destinul. Lacomii nu primesc niciodată suficient, persoanele arogante nu găsesc niciodată relații profunde, egoiștii sunt mereu conștienți mai degrabă de ceea ce nu au, cei negativiști sunt atenți la lumina care se stinge și, drept consecință, ratează culorile minunate ale apusului.

Viața este la fel pentru toți: are suișuri și coborâșuri, are durerile și plăcerile ei. În cele din urmă, atitudinea este singurul lucru asupra căruia deținem controlul. Ne dă puterea de a înțelege, de a avea o perspectivă mai largă și de a ne controla. Oscar Wilde a spus: „Noi toți zăcem în mocirlă și doar unii dintre noi privesc spre stele". Și, cu toate acestea, atitudinea corectă implică puterea de a schimba realitatea, de a crea oportunități, de a câștiga bunăvoința prietenilor și promovări din partea angajatorilor. Ne dă posibilitatea de a ne bucura de lucrurile mărunte și de a sărbători momentele simple. Atitudinea noastră față de trecerea timpului, de exemplu, ne va schimba modul în care ne trezim dimineața sau cum ne

sărbătorim ziua de naştere. Timpul poate fi minunat sau groaznic, bazându-se nu pe ceea ce întreprindem, ci pe atitudinea noastră.

De curând am fost în vacanţă cu familia în Munţii Catskill din provincia New-York. A nins aproape toată dimineaţa când am intrat într-un oraş pitoresc din New England şi am vizitat un hotel local – monument istoric. Urma să ne plimbăm pentru a trece în revistă magazinele din zonă, când fiica mea în vârstă de şase ani a cerut să meargă la toaletă (deşi nu au fost acestea cuvintele pe care le-a folosit). Am fost de acord să o aştept, în timp ce soţia mea şi cealaltă fiică au pornit în explorare. Cititorul ar trebui să ştie că urăsc să aştept. Schimb deseori rândul la vamă sau la supermarket pentru a micşora cât mai mult timpul de aşteptare. Prefer să fac un ocol de patruzeci de minute decât să aştept zece într-un blocaj de maşini. Astfel că m-am aşezat nerăbdător pe canapeaua din holul mic pentru a o aştepta pe fiica mea să se întoarcă. În inima mea izbucnise un foc, afară fulguia, lucru pe care puteam să îl observ de la geamul care dădea spre o mică pădure de pini dar, cu toate acestea, ochii mei nu vedeau ceea ce îi înconjura, ci că îmi doream să fac altceva în acele momente. După trei sau patru minute, nerăbdarea a pus stăpânire pe mine, m-am dus lângă uşa toaletei şi am strigat: „Temily, totul e în ordine? ", la care fiica mea mi-a răspuns: „Da tati, fac doar treaba mare! ". I-au trebuit cincisprezece minute să termine. Cincisprezece! În acele momente am crezut că trebuie să fie un record. Eram frustrat, agitat şi iritat. Nu am trăit acele cincisprezece minute. Le-am pierdut într-un iureş de zăpăceală – miopie indusă. Şi cu toate acestea, la o lună după ce m-am întors în Australia, m-am gândit la cum am irosit cele cincisprezece minute din viaţă. Aş fi dat aproape orice pentru a sta din nou pe acea canapea să mă uit la focul care ardea, la fulgii de zăpadă, să mă simt bine în timp ce o aşteptam pe fiica mea. Diferenţa nu consta în ceea ce făceam, ci în modul în care interpretam acţiunile mele.

În aceeaşi vacanţă am avut şansa să îmi răscumpăr greşeala. De această dată, leneveam într-un spaţiu gen „bed – and – breakfast", era mijlocul după-amiezii. Focul ardea din nou în sufletele noastre, afară fulguia, iar ticăitul suav al unui ceas care aparţinuse unuia dintre bunici completa atmosfera. Temily a intrat în încăpere, s-a aşezat în poala mea şi a început să vorbească. I-am arătat ceasul bunicului şi am întrebat-o dacă mai văzuse vreodată aşa ceva. Nu mai văzuse, aşa că am început să-i explic că un ceas de bunic are un sunet diferit pentru fiecare parte a orei. Văzând că ceasul arăta trei fără cinci, am decis să aşteptăm semnalul pentru ora trei. Amândurora ne-a plăcut foarte mult muzica orologiului iar conversaţia s-a îndreptat repede către „oare ce zgomot face ceasul la şi un sfert?". Am susţinut că un ceas de bunic bun ar trebui să facă un zgomot diferit la şi un sfert faţă de cel pe care l-ar emite la şi jumătate. Astfel că am stat acolo şi am ascultat melodia de la şi un sfert, apoi pe cea de la şi jumătate, iar apoi era deja obligatoriu să aşteptăm să vedem dacă melodia de la fără un sfert este diferită de cea de la şi un sfert. Ei bine, dacă m-ai fi rugat să stau pe un scaun şi să urmăresc timp de o oră un ceas vechi, te-aş fi informat foarte prompt că acest mod de a-mi petrece timpul se încadrează în categoria obligaţii... alături de a spăla vase, a tunde peluze sau a măsura viermi pentru un proiect şcolar. Şi, cu toate astea, acea oră nu numai că mi-a plăcut, dar a fost extraordinară.

După câteva luni, vorbeam cu Temily despre vacanţa noastră şi am întrebat-o: „Îţi mai aminteşti când am stat pe scaun şi ne-am uitat la ceas"?

Ochii i s-au aprins şi un zâmbet i-a înflorit pe faţă: „Da tati, a fost minunat". În evaluarea făcută de fiica mea, momentul cu ceasul era pe acelaşi loc cu Disneyland-ul şi schiatul. Vezi deci că viaţa nu se referă la ceea ce se întâmplă ci la ceea ce credem noi că se întâmplă. Nu e vorba despre cât de rău merg lucrurile, ci despre cum le interpretăm şi despre decizia noastră de a învăţa ceva din ele sau de a ne

afunda în milă de sine. Atitudinea nu numai că ne oferă o altă perspectivă în timp ce privim din mocirlă, dar ne dă şi puterea de a ieşi din aceasta, de a merge demn, drept, apăsat şi ne mai conferă şi determinarea de a savura darul dat de Dumnezeu, viaţa.

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 2

ATITUDINEA TA SE VEDE

Cinci lucruri pe care le determină atitudinea

Nu are nici un rost să fii pesimist.
Oricum nu ar fi mers.

Autor anonim

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Pentru a înțelege importanța atitudinii ne poate fi de folos să îi demontăm intangibilitatea și să analizăm câteva dintre rezultatele pe care le produce în viața noastră.

NUMĂRUL 1

Atitudinea determină perspectiva

Atitudinea afectează modul în care percepem lucrurile. Rareori vedem lucrurile așa cum sunt ele de fapt. Privim lumea prin prisma capacității noastre de a înțelege, a experienței personale, a sentimentelor și atitudinilor. William Blake a exprimat foarte bine acest lucru: „Ferestrele înguste ale sufletului din această viață distorsionează paradisurile dintr-un capăt în altul al lumii și te fac să crezi o minciună, pentru că tu vezi lumea cu ochii și, din păcate, nu prin ei".

Înțelegem, din punct de vedere anatomic, că nu vedem cu ochii, ci folosind creierul. Atitudinea noastră este cea care interpretează imaginea. Astfel că începem să obținem ceea ce căutăm. Vedem ceea ce dorim să vedem. „Mașinile roșii călătoresc împreună". Prima dată când am auzit această propoziție a fost în timp ce ascultam un program de comedie la radio. Prima mea reacție a fost să râd de o sugestie clar falsă. Și cu toate acestea, în zilele care au urmat am ajuns la concluzia că era adevărat! Oriunde mă uitam, vedeam mai multe mașini roșii împreună. Bineînțeles că eram selectiv în percepțiile mele, eliminând mașinile roșii care nu erau însoțite de alte mașini roșii, și observându-le doar pe cele care mergeau în grup. Cu toate acestea, ceea ce am crezut a devenit realitate, iar acea realitate mi-a întărit încrederea. În același fel, persoanele care se consideră victime interpretează totul în conformitate cu credința că toți și toate sunt împotriva lor. Persoana care declară că toți politicienii sunt necinstiți nu-i va observa decât pe aceia care se încadrează în această categorie și, în mod convenabil, îi va ignora pe toți ceilalți. Ateii se vor grăbi să arate motive și probe ale non-existenței

lui Dumnezeu, începând să privească în mod selectiv lumea; prin urmare, le va fi aproape imposibil să admită orice argument al părții adverse. Pe de altă parte, creștinul de cele mai multe ori va vedea numai binele, declarând că trebuie să existe un Dumnezeu, fără să ia în seamă argumentele agnosticilor.

Ceea ce vreau să spun e că viața *este* pur și simplu. Doar modul în care o percepem diferă. Paharul este în același timp și pe jumătate plin, și pe jumătate gol.

Întotdeauna va fi și ploaie, și soare. Cu toate acestea, dacă decidem să urâm ploaia, alegem să ne simțim prost o bună parte din viață, nu pentru că plouă, ci pentru că noi hotărâm să nu ne bucurăm de faptul că plouă. Unii au adoptat atitudinea că lucrurile vor fi bune numai dacă vor acumula o grămadă de bani în bancă. Ei rămân partizanii acestei idei, în pofida faptului că numeroase experimente au demonstrat că fericirea și împlinirea au foarte puține în comun cu valoarea netă.

Întotdeauna i-am admirat pe cei care au avut parte de încercări grele în viață, cu dizabilități fizice sau pe cei răniți emoțional, și care au ales să fie recunoscători pentru ceea ce au. Ei sunt dezavantajați, și, cu toate acestea, sărbătoresc fiecare minut ca pe un dar de la Dumnezeu. Sunt cei care inspiră umanitatea. Bărbatul care nu avea picioare și care a străbătut Canada alergând pentru a strânge fonduri; persoana tetraplegică care își petrecea timpul călătorind și inspirând elevi de liceu. Persoanele gen Christopher Reeves și Forrest Gump ne învață un adevăr evident: că viața este ceea ce facem noi din ea și că aceia dintre noi care avem multe lucruri nu ar trebui să petrecem nici măcar un singur moment plângându-ne, regretând sau compătimindu-ne. În schimb, ar trebui să fim recunoscători, înțelegând că bucuria provine nu din timpul probabil, din mărimea contului în bancă sau din zona în care locuim, ci din lucruri mult mai importante ca relațiile, spiritualitatea și atitudinea.

NUMĂRUL 2

Atitudinea noastră reflectă precedentele relaționale

Familia în care ne-am născut, presiunea exercitată de grupurile formate din persoanele de aceeași vârstă, găștile de la școală – toate ne afectează personalitatea. Cei care au tendința de a vedea lucrurile negative înainte de a le vedea pe cele pozitive de cele mai multe ori reflectă mediul familial în care au crescut. Dacă în anii în care te formezi ești înconjurat de persoane bârfitoare și lipsite de perspectivă, este nevoie de o tărie de caracter incredibilă și de o înclinație spre deschidere pentru a ieși din acest cerc vicios. Avem tendința de a prelua opiniile politice, religioase și sociale asupra vieții de la cei din jur. Preluăm valorile lor. Acest lucru poate să fie în același timp și bun, și rău. Cu toate acestea, formarea atitudinii și dezvoltarea ei nu ar trebui să se bazeze pe hazard și pe arbitrar.

Ceea ce subliniză această carte este că indiferent de mediul în care am fost crescuți, cu toții putem să ne schimbăm atitudinile.

Dați-mi voie să mai adaug faptul că este foarte ușor să subestimezi puterea presiunii exercitate de grupurile formate din persoanele de aceeași vârstă (găști). „Gândirea de turmă" poate deveni un lucru atât de puternic, că este aproape imposibil să te eliberezi de forța sa centripetă. Curentul este puternic și doar cei viguroși vor supraviețui expediției pornite în amonte. Profesorul Stanley Milgram a efectuat numeroase experimente asupra fenomenelor generate de presiunea grupului... demonstrând că pentru a acționa împotriva regulilor impuse de societate este nevoie de un efort considerabil. Într-unul dintre experimentele sale și-a rugat un student să ceară mai multor călători din metrou să îi cedeze locul, fără a le oferi vreo motivație pentru aceasta. Acest experiment urma să fie efectuat pe douăzeci de subiecți, pentru a le observa reacția. După câteva încercări, studentul s-a retras, declarând că a fost

cel mai dificil lucru pe care l-a făcut vreodată. Milgram a decis să experimenteze el însuşi. În timp ce se apropia de prima persoană pe care urma să o roage să-i ofere locul în metrou şi-a dat seama că a început să transpire şi să tremure, aproape de punctul de panică extremă. A cerut să-i fie eliberat scaunul, iar persoana căreia i l-a cerut i l-a dat.

„Am fost copleşit de nevoia de a mă comporta într-un mod care să-mi justifice solicitarea, numai pentru că îi luasem locul acelui bărbat. Mi-am aşezat capul între genunchi şi simţeam cum îmi fierbe faţa. Nu mă manifestam aşa pentru că jucam bine un rol! Chiar simţeam că voi muri. Imediat ce am coborât din tren, toată tensiunea a dispărut".

În consecinţă, este esenţial să încercaţi să vă desprindeţi de curentul negativ al grupului şi să începeţi să vă înconjuraţi de persoane care se îndreaptă în aceeaşi direcţie cu voi. Nu este suficient să stai pe loc. Oamenii trebuie impulsionaţi să se îndrepte în direcţia corectă. Inerţia este înfrântă mai uşor dacă cei care îţi sunt aproape călătoresc prin viaţă în acelaşi mod în care vrei şi tu să o faci.

NUMĂRUL 3

Atitudinea dezvăluie credinţele interioare

Atitudinea poate fi intangibilă, neclară şi greu de definit, dar, cu toate acestea, este uşor de identificat. Starea de a fi „neutru din punct de vedere atitudinal" este aproape imposibil de atins. Transmitem „vibraţii" sau, aşa cum Oddball le descrie într-unul dintre filmele mele preferate, *Kelly's Heroes*, „valuri". Exact ca şi oceanul, eul nostru face în permanenţă valuri, care, prin intermediul atitudinilor pe care le avem, se exteriorizează depăşind cu mult corpul fizic. Ceilalţi pot observa atitudinea noastră în momentul în care intrăm într-o încăpere. Tonul vocii, mimica, gesturile, întreaga conduită, toate sunt limbaje ale atitudinii.

Marshall McLuhan a exprimat următoarea idee: „Media sunt mesajul". Mijloacele de comunicare sunt mai importante decât cuvintele. Atitudinea noastră relevă mult mai multe decât vocabularul. Bing Crosby s-a referit la

acelaşi truism când cânta: „Nu trebuie să cunoşti limba pentru a spune că eşti îndrăgostit".

„Mă plictiseşti", „Îmi placi", „Mă interesează ce spui". Pentru a fi exprimate afirmaţiile de mai sus, rareori este nevoie de cuvinte. Atitudinea noastră îşi va îndeplini misiunea de a le transmite, uneori în pofida unor vorbe care exprimă exact opusul. Aşa este de exemplu eşecul de a spune „te iubesc" pe un ton ridicat sau încercarea de a-ţi convinge partenerul de viaţă că ţii într-adevăr la el, în timp ce ochii îţi sunt lipiţi de micul ecran.

Acum câteva zile am fost pus într-o situaţie similară celor enunţate mai sus. Heather şi cu mine discutam când, dintr-odată, şi-a mutat capul în afara câmpului meu vizual. Ochii mei au urmărit-o, dar cu o mică întârziere. O ascultam dar, în acelaşi timp, mă gândeam şi la altceva. Heather a spus că ceea ce am făcut este nepoliticos. I-am explicat că sunt preocupat. Bineînţeles că o ascultam dar mai făceam şi altceva în timpul ăsta – făceam mai multe lucruri deodată. Mă gândeam la mai multe lucruri! Sunt o persoană complexă! Etc., etc. Însă, după toate argumentele mele aruncate în grabă, şi daţi-mi voie să mai adaug faptul că, în opinia mea, acestea reprezentau argumente cât de cât persuasive, soţia mea şi-a exprimat pur şi simplu punctul ei de vedere: „Eşti nepoliticos". Cuvintele mele exprimau un mesaj – faptele mele altul. Iar acum, după o perioadă de şase luni, încet, încet ajung la concluzia că s-ar putea ca ea să fi avut dreptate! Fisura pe care o vedeţi în ego-ul meu masculin este doar temporară, sau cel puţin aşa mi-a fost spus de autorităţi competente în domeniu!

Cu alte cuvinte, atitudinea este ca un miros... fie că emani un miros plăcut sau unul neplăcut, la un moment dat, el este perceput imediat de cei care se află în apropiere. În acelaşi mod, atitudinile noastre străbat rapid mediul înconjurător. Cele bune am impresia că trebuie să miroasă a cafea proaspăt măcinată sau a pâine abia scoasă din cuptor, ori a şuncă prăjită cu ciuperci sau a iarbă proaspăt

tunsă. Atitudinile negative trebuie să fie asemănătoare cu mirosul emanat de un canal colector deschis, de mâncare stricată sau de mecanismul de apărare al sconcşilor. Nu e de mirare că atitudinile noastre de apărare a ego-ului reflectă mare parte din lucrurile pe care dorim să le vedem în viaţa noastră.

Am observat că aşa cum persoanele care au o problemă legată de mirosul pe care îl emană nu par să-şi dea seama de situaţia neplăcută în care se află, la fel şi cei care au o atitudine negativă acuză orice altceva sau pe altcineva, comportându-se de parcă ar fi uitat cauza reală a problemei. Rezolvarea nu constă, desigur, în achiziţionarea unui odorizant de cameră care să mascheze problema, ci e nevoie să ajungi la sursa ei: să faci un duş, să speli lada de gunoi sau să arunci brânza.

Atitudinea nu dezvăluie doar sănătatea noastră emoţională, dar ne afectează şi sănătatea fizică. Spitalul local din Moruya, situat pe coasta de sud din statul Noua Ţară a Galilor din Sud (Australia) a inaugurat de curând o încăpere decorată în culori strălucitoare pentru râs, deoarece angajaţii sunt convinşi că atitudinea pacienţilor afectează starea lor de sănătate. Numărul dovezilor care susţin că starea noastră psihologică are o influenţă covârşitoare asupra sănătăţii fizice, contribuind la prevenirea bolilor sau la recuperare, continuă să crească. Rata de supravieţuire, chiar şi în cazul bolilor grave, precum cele cardiovasculare, creşte dacă pacienţii au o stare psihologică pozitivă. „Oamenii care reacţionează la durere în mod catastrofic, care îşi repetă încontinuu: «Nu mai suport. Nu pot să fac faţă» sunt într-adevăr cei care nu reuşesc să facă faţă".

NUMĂRUL 4

Atitudinea îi atrage pe cei care ne seamănă

În viaţă nu avem prietenii pe care ni-i dorim, în schimb, avem prieteni care sunt asemănători nouă. Îi atragem sau

respingem pe ceilalţi nu prin aspectul exterior, ci prin atitudinea noastră. Trădătorii bârfitori vor descoperi repede alte persoane la fel ca ei iar atitudinea lor constantă de pesimism nu va crea niciodată condiţii favorabile ca să întâlnească oameni optimişti, care îşi iubesc semenii şi au încredere în ei.

Am observat de-a lungul anilor, în urma implicării mele în mai multe echipe şi companii, că poate cea mai de preţ calitate pe care ar trebui să o aibă un manager este abilitatea de a se înţelege cu oamenii. Aptitudinile excelente de comunicare sunt în general rezultatul atitudinii. Tragedia este că oamenii care au o atitudine execrabilă nu înţeleg că au o problemă. Vor considera că locul de muncă este nepotrivit, îi vor învinovăţi pe angajaţii care l-au flatat pe şef sau pur şi simplu vor considera că stagnarea lor în carieră este cauza nepotismului, favoritismului, discriminării sau prejudecăţilor. Pe scurt, motivele vor fi defectele de caracter şi problemele personale alte celorlalţi. Şi totuşi, de multe ori, motivul pentru care nu se află în locul pe care credeau că îl merită nu are nici o legătură cu prejudecăţile celorlalţi sau cu lipsa lor de abilităţi, ci mai degrabă este o problemă de atitudine. Nivelul abilităţilor poate fi ridicat dar, din păcate, angajaţii cu atitudini negative de obicei refuză să creadă că un lucru intangibil poate fi atât de important şi, drept urmare, rareori fac transformări personale.

Cu cât înţelegem mai repede că majoritatea problemelor noastre sunt în principal efectele atitudinii pe care o afişăm şi mai puţin ale altor dificultăţi, cu atât mai repede ne vom poziţiona pe calea cooperării de succes, reuşind să punem în valoare ce au oamenii mai de preţ. Atitudinea îi afectează şi pe cei din jurul nostru. Atitudinile negative nu au nevoie de prezentări. Toată lumea le recunoaşte... „vibraţiile" sunt imposibil de confundat. Şi atitudinile sănătoase pot fi identificate la fel de repede, câştigând de partea lor tot ce ating. Este uimitor să înţelegi ce diferenţă poate să facă

tonul vocii, un zâmbet sau o strângere de mână. Lucruri atât de mici, dar care au un impact atât de mare.

John Maxwell citează studiul unei companii efectuat pentru a stabili care sunt motivele pentru care clienții renunță la anumite magazine de retail. Rezultatele au fost surprinzătoare:

- 1% din cauza morții;
- 5% și-au creat alte relații de prietenie;
- 3% s-au mutat;
- 9% au considerat prețul neatractiv;
- 14% au fost nemulțumiți de produse;
- dar o majoritate covârșitoare a renunțat la a-și face cumpărăturile într-un anumit magazin din cauza indiferenței afișate de un angajat.

Atitudinea unui chelner sau a unui vânzător are un impact mai mare decât orice alt factor.

Acest gen de atitudine deprimă pe toată lumea, în timp ce opusul – atitudinea pozitivă, entuziastă, care te determină să mai faci un kilometru în plus – îmbunătățește viețile celor pe care îi atinge, indiferent de cât de pasager a fost contactul.

NUMĂRUL 5

Atitudinea afectează realitatea

Atitudinea nu se referă numai la interpretarea evenimentelor petrecute, un fel de drog pentru a ne simți bine care anesteziază durerea realității. Nu, atitudinea are capacitatea de a schimba cu adevărat lumea în care trăim. Atitudinea nu este numai o dispoziție interioară, ea interacționează cu societatea, cu reacțiile emoționale și cu acțiunile practice. De fapt, termenul de atitudine este definit deseori de psihologi în termeni mai largi decât cei pe care mulți dintre noi îi avem în minte atunci când folosim acest cuvânt.

Atitudinea include trei domenii:

- afectul

- cogniţia
- comportamentul

Afectul poate fi definit ca evaluarea noastră asupra lucrurilor care ne plac, răspunsurile emoţionale faţă de oameni, concepte sau lucruri.

Cogniţia are legătură mai mult cu credinţele noastre şi cunoştinţele pe care le avem despre aceste lucruri, iar comportamentul este modalitatea efectivă în care acţionăm faţă de acea persoană, concept sau lucru.

Credinţa mea legată de o zi ploioasă, că este bună sau rea, evident că nu va schimba faptul că va ploua. Totuşi, această credinţă va determina anumite răspunsuri emoţionale şi comportamente care vor diferenţia concret modul în care voi acţiona în respectiva zi. Interacţiunile mele cu oamenii, deciziile mele despre ce să fac sau să nu fac, comportamentul meu, în general, pe parcursul zilei, toate acestea vor determina schimbări reale în viaţa mea.

Într-adevăr, succesul în viaţă se referă la aceste trei domenii:

- credinţele noastre,
- felul cum răspundem emoţional şi
- felul cum reacţionăm.

Zig Ziglar spune o poveste extraordinară care exemplifică acest punct de vedere, în bestsellerul lui, *See You At the Top*. A fost invitat să ţină un discurs la o conferinţă despre domeniul imobiliar, în Detroit, în timpul grevei angajaţilor unui producător de automobile. Greva paraliza economia locală şi afecta o mare parte a populaţiei. În timpul cinei, înaintea discursului pe care urma să îl susţină, a început să discute cu oamenii aflaţi în capul mesei. Întorcându-se prima dată către un domn aflat în dreapta, l-a întrebat: „Cum merg afacerile? ". La care i s-a răspuns: „Ei bine, ai aflat de grevă", Ziglar a dat din cap în semn de aprobare. „Eh, afacerile nu se poate să meargă mai prost. Oamenii sunt nesiguri pe ziua de mâine. Banii sunt puţini. Siguranţa pe termen lung este ameninţată. Nu am vândut

un imobil de luni de zile. Dacă circumstanțele nu se schimbă, vom închide afacerea într-un viitor nu prea îndepărtat". Ziglar a reușit la un moment dat să încheie această conversație extrem de negativă și deprimantă, îndreptându-și atenția supra femeii care stătea în stânga sa, punându-i aceeași întrebare: „Cum merg afacerile?". Ține cont că se afla la o conferință pe teme imobiliare. Ambii interlocutori erau implicați în același tip de afacere, în același oraș, exercitându-și profesia în aceleași circumstanțe. Doamna i-a răspuns în primă fază la fel ca și cel dinainte: „Ei bine, știi că este o grevă, în acest moment". Ziglar a oftat în sinea lui. „Așa că afacerile merg cum se poate mai bine. Oamenii sunt încrezători că această situație nu se va perpetua la nesfârșit, iar pe de altă parte, prețul caselor nu a fost atât de mic de ani de zile. Oamenii au mai mult timp. Vin și văd mai multe proprietăți, le cercetează centimetru cu centimetru din pod până în pivniță. Vindem multe proprietăți imobiliare, iar dacă greva mai ține mult, probabil voi reuși chiar să mă retrag! "

Acesta este un caz clasic pentru exemplificarea modului în care atitudinea determină realitatea. În orice caz, greva avea să continue indiferent de atitudinea agenților imobiliari, dar aceasta a determinat succesul sau insuccesul fiecăruia. Pot să-mi și închipui cum decurgeau conversațiile dintre cei doi agenți imobiliari și potențialii cumpărători de case. Primul, prin însuși comportamentul său, tonul vocii și dispoziția negativă îi descuraja repede pe cumpărători, făcându-i să se simtă prost că doresc să achiziționeze ceva în aceste vremuri grele. Dimpotrivă, celălalt agent imobiliar se arăta entuziast față de înțelepciunea și dorința lor de a folosi această oportunitate extraordinară oferită de circumstanțele date.

În concluzie, succesul în viață nu se rezumă doar la abilități sau cunoștințe, ci și la acest ingredient deseori omis. Treptat, oamenii încep să înțeleagă faptul că trebuie să acorde mai multă atenție. Multe programe de angajare

care se bazau foarte mult pe competenţe au început să îşi mute accentul pe atitudine. Deja înţeleg că ceea ce câştigă angajatorul nu se referă atât de mult la viteza cu care ştii să baţi la maşină sau la notele obţinute la un examen, ci la o strângere de mână fermă, un zâmbet plăcut şi la starea mintală de „pot". Sper că legile din domeniul muncii vor accepta acest adevăr. În prezent, în Australia este foarte dificil să concediezi pe cineva din cauza atitudinii pe care o are, în principal din cauza faptului că o atitudine negativă este greu de stabilit. S-ar putea ca angajatul să îşi facă treaba cum trebuie, dar undele negative şi rezistenţa pasivă pe care le creează la locul de muncă reprezintă o ameninţare mai mare pentru profitabilitate decât aproape orice altceva. Din păcate, riscul de a acţiona cu compasiune dar, în acelaşi timp, ferm faţă de un angajat cu o atitudine negativă îl reprezintă faptul că vei fi acuzat de faptul că l-ai concediat pe nedrept, ceea ce va duce probabil la un proces. În acest moment, se pare că atâta timp cât respecţi programul şi îndeplineşti un minimum de cerinţe nu ai de ce să te îngrijorezi.

Companiile de succes, organizaţiile de elită, echipele sportive câştigătoare sau cei care fac lucruri uimitoare nu sunt niciodată croiţi din acest material. Ei caută mereu modalităţi diferite de a-şi îmbunătăţi atitudinea, de a fi mai deschişi şi mai entuziaşti, de a privi obstacolele ca pe oportunităţi şi de a-i ajuta pe toţi cei din jurul lor cu bucurie. A schimba atitudinea cuiva echivalează cu a-i schimba viaţa. Indiferent de cine eşti sau cu ce te ocupi, prin remodelarea atitudinii vei face un pas înainte în atingerea visurilor, aspiraţiilor şi speranţelor tale.

Şi dacă tot vrei să o faci, fă-o cu atitudine.

BCU CLUJ

BIBLIOGRAFIE

1. William Blake, *The Complete Writings of William Blake*, The Everlasting Gospel, rândurile 103-106, Ed. Geoffrey Keynes, Oxford University Press, Londra, 1966, p. 753.
2. *Psychology Today*, iunie 1975, citat de Denise Winn, *The Manipulated Mind*, Octagon Press, Londra, 1983, p. 110.
3. *The Bulletin Magazine*, decembrie 1998, p. 20.
4. Zig Ziglar, *See You At The Top*, Pelican Press

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 3
DE UNDE A APĂRUT ASTA?
Cum se răspândeşte atitudinea

Lucrurile capătă întorsătura cea mai bună pentru oamenii care reuşesc să vadă partea pozitivă a modului în care s-au desfăşurat acestea.

John Wooden

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ATITUDINE

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Dacă atitudinea este o componentă atât de indispensabilă în cocteilul vieții, atunci întrebarea care se pune este cum am putea spori puterea atitudinilor pozitive și cum am putea să ne debarasăm de bagajul celor negative, autodistructive? Dacă ai locui în Franța și ai ști numai limba engleză, viața ar deveni în mod cert frustrantă. Nu ai putea să-ți dai seama dacă mesajul tău a fost înțeles, iar dacă nu te-ai afla într-o parte a țării unde toată lumea ar fi bilingvă, te-ai apuca să înveți cât mai repede franceza. Nimic nu se compară cu a comanda la un restaurant „rognons de veau", așteptând să primești carne de vițel, și să găsești rinichi de vițel așezați pe o farfurie. Sincer, rezultatul unei asemenea experiențe a făcut ca termenii care desemnează în limba franceză organe de animale să-mi rămână întipăriți în creier pentru totdeauna!

Atitudinea este aproape ca o limbă străină. A trăi cu atitudini care resping succesul, demobilizează colegii de serviciu și îi determină pe oameni să te evite se aseamănă cu a trăi într-o lume în care tu nu vorbești limba potrivită. Trebuie să intervină o schimbare. Trebuie să uiți de lucrurile vechi și să începi să înveți lucruri noi.

Pe parcursul acestei cărți, vom încerca să identificăm atitudini specifice și vom dezbate modul în care trebuie să le cultivăm și să le menținem întreaga viață. În acest capitol, consider necesară abordarea câtorva principii generale despre cum se dobândesc și se dezvoltă atitudinile.

Atitudinile sunt contagioase

Probabil că principalul mod în care cineva interiorizează o atitudine este acela de a o prelua.

Petreceți ceva timp cu o persoană pesimistă și veți începe să vă simțiți și voi la fel. Nu după foarte mult timp, veți învinovăți politicienii, rata dobânzii, structurile corporatiste sau mașina pentru toate micile frustrări ale vieții. Desigur, și contrariul este adevărat pentru atitudinile pozitive.

Acum câteva luni, s-a întâmplat să fiu în Melbourne într-o vineri seară. Am observat luminile MCG pâlpâind în zare. Pentru cei care nu locuiesc în Australia, MCG este prescurtarea de la Arena de Cricket din Melbourne (Melbourne Cricket Ground) şi este templul principal al religiei predominante din Australia, sportul. Nu am vizitat niciodată această arenă respectată, astfel că m-am decis să particip la evenimentele din acea seară. Jocul care se desfăşura era fotbal australian, iar echipele erau Richmond împotriva West Coast Eagles. Locuind pe coasta de vest a Australiei am devenit, din necesităţi geografice şi consideraţii pastorale (cred că aş fi fost excomunicat din biserica noastră dacă aş fi mărturisit păcatul de a fi suporterul unei alte echipe de fotbal), un suporter al West Coast Eagles. Şi, cu toate acestea, ironia sorţii a făcut să prind un loc în mijlocul a 50-60 de mii de suporteri ai echipei Richmond. Păream foarte nelalocul meu şi trist în mijlocul unei mări de culoare aurie cu negru. Am decis să stau cât mai retras, dar într-un timp relativ scurt am ajuns să savurez conversaţia cu spectatorii entuziaşti aflaţi în stânga şi în dreapta mea. Încet, încet, pe măsură ce jocul lua amploare, am început să mă molipsesc şi eu de entuziasmul lor. Te simţi ca un idiot dacă nu te ridici să strigi atunci când arbitrul ia, în mintea mea, o decizie evident greşită. Şi, cu toate acestea, încet, încet, starea lor de spirit mi s-a transmis şi mie. Am început să mă bucur când echipa lor se descurca bine. Nu ştiu exact din ce cauză, dar este păcat să te afli în mijlocul unei petreceri şi să nu intri în atmosfera festivă. În scurt timp, am devenit suporter al echipei Richmond.

Cel puţin pentru o seară, atitudinea lor m-a molipsit. (Trebuie să adaug, totuşi, că acest sentiment s-a evaporat imediat ce am aterizat pe aeroportul din Perth.) Preluăm atitudinile şi caracteristicile noastre de la oamenii cu care ne petrecem timpul. Acest lucru poate fi, bineînţeles, în favoarea sau în defavoarea noastră, fapt ce aduce în discuţie mai multe aspecte.

Vaccinează-te împotriva atitudinilor negative

Dacă este adevărat că putem să preluăm foarte uşor atitudinile celor din jurul nostru, atunci este perfect logic să ne ferim de influenţele negative. Vine o vreme când cine suntem şi atitudinea noastră faţă de viaţă sunt atât de bine stabilite, încât nu mai putem fi afectaţi de ostilitatea manifestată prin presiuni contrare. Totuşi, este recomandabil ca în etapele iniţiale să nu petrecem mult timp în jurul atitudinilor care ne limitează stilul de viaţă, care ne împiedică să atingem fericirea, ne distrug respectul de sine sau ne distrug destinul.

Uneori, acest lucru poate fi dureros. Preţuim prietenia şi vrem să mergem alături de aceiaşi oameni. Ceea ce încerc să spun este că de fiecare dată când nu sunteţi mulţumiţi de direcţia în care a luat-o „gaşca", trebuie, la rândul vostru, să luaţi o decizie. Nu poţi să mergi pe acelaşi drum cu „gaşca" şi să ajungi în alt loc.

Viaţa are etapele ei. Suntem cu toţii într-o călătorie. Uneori avem privilegiul de a avea aproape oameni care ne sunt alături pe întreaga distanţă străbătută. Ne împărtăşesc valorile, angajamentele şi consideră dezvoltarea personală ca pe o necesitate. Şi, cu toate acestea, vor fi mulţi care din varii motive nu vor mai fi la fel de implicaţi în relaţia cu noi aşa cum erau odată.

Am prieteni care acum zece ani îmi erau mult mai apropiaţi decât astăzi. Atunci când am trecut prin stadiul cinic, am avut mulţi prieteni care râdeau la glumele pe care le făceam şi mi se alăturau atunci când criticam jocul de pe margine. Acum am evoluat, iar genul acela de glume nu mi se mai pare amuzant. Trăiesc viaţa şi împlinirea încercând să mă implic şi să fac o diferenţă în joc, pe teren. Din păcate, unii dintre prietenii mei sunt încă în tribune şi, deşi nu am rupt relaţiile cu ei, nu mai suntem la fel de apropiaţi. Ştiu că dacă aş lăsa ca atitudinea lor să-mi pătrundă în viaţă, nu aş mai fi eficient în a face ceea ce simt că îmi este menirea.

Dați-mi voie să încerc să mă exprim cât mai clar, nu pledez pentru afișarea lipsei de loialitate față de prieteni. Tot ceea ce încerc să spun este că nu trebuie să ne limităm, sub pretextul „tovărășiei", dezvoltarea personală, credințele și comportamentul de cerințele prietenilor noștri. Vine o vreme când trebuie să ne maturizăm și să participăm la cursa pentru care simțim chemare și să sperăm că și alții ne vor însoți. Chiar dacă ei decid să nu ne urmeze, noi trebuie să ne continuăm cursa.

Este vorba de fapt de persoanele cu care vorbim în viață, cine sunt cei pe care îi urmăm, ce fel de atitudini vom căuta să ne inoculăm în inimile și mințile noastre.

Stați în preajma atitudinilor sănătoase

Dacă vrei să înveți cum trebuie să vinzi proprietăți imobiliare, nu-ți pierde timpul cu cineva care a încercat și a dat greș. Dacă vrei să înveți despre antreprenoriatul pe piața liberă, atunci poate că facultatea de business din Coreea de Nord nu ar fi cea mai înțeleaptă alegere. Dacă vrei să cultivi trandafiri, nu te îndrepta spre Antarctica! Cultivarea atitudinilor sănătoase este strâns legată de poziționarea într-un mediu potrivit și, așa cum am mai menționat, de părăsirea mediilor negative. Trebuie să te îndrepți, ca să zic așa, către locul unde este aurul.

Când privești lucrurile din această perspectivă, persoanele cu care ne petrecem timpul, cărțile pe care le citim, filmele pe care le urmărim încep să capete mai multă semnificație. *Coral Island* va fi preferată *Împăratului muștelor*, sau ar fi de preferat să fie citite în același timp, iar ulterior să fie dezbătute diferențele. *Forrest Gump* va fi mai potrivit decât *Freddy Kruger*, iar viața modelată conform valorilor Maicii Tereza va aduce împlinire și sens, mult mai mult decât cea bazată pe valorile Madonnei. Cu toții avem nevoie de eroi, dar procesul de selecție este primordial.

Trebuie să găsim un spațiu unde valorile, credințele și atitudinile să fie depozitate, un loc unde oamenii să fie

îndemnaţi să reflecteze asupra lucrurilor importante. Un loc unde sunt puse întrebări esenţiale, de unde gândirea superficială, emotivitatea fără valoare şi prejudecata frivolă sunt exilate. Unde sunt încurajate dezbaterile – fără a se ajunge însă la disensiuni –, individualităţile, iar tendinţele de imitare ori acelea de conformare de dragul conformismului sunt condamnate. Unde adevărul este mult mai important decât popularitatea iar originalitatea este mai apreciată decât autoritarismul. Un loc unde responsabilitatea individuală este mediatizată mai mult decât drepturile individuale, iar necesităţile comunităţii sunt tratate cu mult respect. Pe scurt, un loc unde moralitatea, integritatea şi sinceritatea nu sunt măsurate prin intermediul presiunii exercitate asupra societăţii de opinia subiectivă a unui individ sau a unui grup, ci prin fapte obiective şi elevate, prin acele lucruri pe care umanitatea, de-a lungul întregii sale istorii, le-a respectat.

Pentru unii, acest gen de mediu poate fi creat în familie, pentru alţii, mediile lor sunt cele de afaceri, educaţionale sau biserica locală.

(Eu sunt, bineînţeles, un susţinător înfocat al bisericii locale, deoarece consider că este unul dintre puţinele locuri din societatea contemporană occidentală care este mandatat să răspândească acest gen de energie celor care o numesc acasă).

În concluzie, este necesar să ne înconjurăm de atitudini sănătoase şi să le evităm pe cele care ne pun vieţile în pericol. În fiecare zi dăm peste tot felul de oameni care manifestă diferite tipuri de atitudini. Unii dintre ei ne vor însenina ziua, alţii, dacă le permitem, ne-o vor ruina. Trebuie să fim vigilenţi. Din păcate, atitudinile negative se găsesc din abundenţă peste tot, şi de aceea le întâlnim mult prea des.

Iată o scurtă trecere în revistă a celor mai întâlnite...

O selecţie de atitudini negative

Oamenii sunt debusolaţi, nefericiţi şi deprimaţi iar atitudinea lor faţă de lume şi de oameni reflectă pur şi

simplu starea lor interioară. Așa că nu trebuie să vă simțiți prea vinovați când deveniți ținta uneia dintre următoarele atitudini. Probabil că nu sunteți voi vinovați, așa că nu o luați personal.

Atitudinea „Nu pot"

Această atitudine este specifică persoanelor care sunt experte în a lua în calcul motivele pentru care un lucru nu va funcționa, în loc să găsească soluții pentru a-l face să meargă. Este nătărăul „super-inteligent" care se desfată aruncând un pahar cu apă rece peste focul creativității celorlalți. Sau „expertul" în cifre pedant care, în mijlocul unei sesiuni de brainstorming, aduce cu o deosebită plăcere argumentele pentru care nu ne-am permite niciodată respectivul lucru. Aceștia nu acționează niciodată ei înșiși, ci doar subliniază de ce nimeni nu ar putea sau nu ar trebui să facă un lucru. John Naughton a exprimat cel mai bine problema de mai sus, când a spus că trebuie... „Să-l izgonim pe idiotul care pune mereu întrebări dar nu este capabil să răspundă, afișând un zâmbet viclean, tăcut, plănuind mereu când să pună întrebarea, ca un hoț care stă ascuns și care proclamă îndoiala ca certitudine, a cărui știință este disperarea, iar justificarea științei sale constă în invidie. Toate cunoștințele sale sunt canalizate în a distruge înțelepciunea generațiilor anterioare și a justifica invidia vorace".

Zilele trecute, în mijlocul după-amiezii, am mers la un restaurant din cadrul unui hotel, împreună cu un prieten de-al meu, pentru a bea ceva și a discuta câteva probleme. Când am intrat în local, am realizat că la acea oră eram singurii clienți. Majoritatea meselor fuseseră pregătite pentru cină (câteva cuțite și furculițe și câteva pahare de vin). Cum mie îmi place să am mult spațiu, am rugat chelnerul să ne așezăm la o masă care era mai mare decât celelalte. Chelnerul ne-a informat că nu putem sta acolo, deoarece fusese deja pregătită pentru cină, așa că ne-a

aşezat la o masă mică, lipsită de tacâmuri. Atitudinea lui era extrem de clară: „Nu vreau să fiu nevoit să mut câteva cuţite şi furculiţe pentru voi. La urma urmei, eu lucrez aici, iar voi sunteţi simpli clienţi!". Din păcate, cafeaua era excelentă şi mâncarea minunată. Sunt convins că patronul crede că este acoperit sub toate aspectele, dar atitudinea unui singur chelner, care a uitat contextul în care îşi desfăşoară activitatea, probabil că afectează profitul mai mult decât ar fi făcut-o cafeaua instant.

Atitudinea „ Ce stupid eşti!"

Am avut parte de una chiar ieri. La un centru de conferinţe, supraveghetorul a cărui treabă consta în a direcţiona maşinile în anumite locuri din cadrul imensei parcări mi-a aruncat mie şi şoferilor din faţa şi din spatele meu acea privire care spune: „Nu pot să cred că sunteţi atât de proşti încât nu ştiţi în ce zonă ar trebui să parcaţi". Ei bine, părea derutant, iar acesta probabil că era şi motivul pentru care societatea respectivă angajase un om care să ajute clienţii. Modul în care erau aşezate jaloanele de plastic crea o confuzie şi mai mare. Trebuia să le ocolim, să le depăşim prin dreapta sau pur şi simplu să trecem cu maşina peste ele? Aceeaşi privire o poţi întâlni la angajaţii vămii din ţările exotice, la chelneri când îţi prezintă vinurile în restaurantele scumpe, pe faţa contabililor atunci când pui orice fel de întrebare şi, desigur, la politicienii care se ascund în spatele unei perdele de fum formată din poliloghie şi un jargon confuz şi elitist.

Atitudinea „Minimum necesar"

Aceasta chiar mă deranjează. Este frustrantă, deoarece nu constituie, în sine, o atitudine negativă, reprezintă pur şi simplu absenţa celorlalte pozitive. Această atitudine spune tuturor: „Nu voi fi nici răutăcios, dar nici drăguţ. Nu voi mormăi, dar nici nu voi zâmbi. Voi face atât cât este necesar şi nimic mai mult. Nu sunt nici negativist, nici o

persoană pozitivă. Nu mă voi împotrivi unei idei bune, dar nici nu voi susține una vreodată". Este genul de persoană care nu face niciodată acel kilometru în plus. Este chelnerița care îți spune că nu poți să mănânci ouă cu cartofi prăjiți, deoarece acest fel nu se află în meniu, iar calcularea totalului ar însemna un efort mult prea mare. Aceștia sunt oamenii care tac atunci când ar trebui să vorbească, și sunt nepăsători atunci când ar trebui să întindă o mână de ajutor.

Atitudinea lor este absolut egoistă. Nu adaugă nimic lumii, companiei în care muncesc, bisericii în care se roagă. Mai mult, rezultatul final este unul negativ, fiindcă enervează pe toată lumea prin frustranta lor „lipsă de viață".

Luați aminte la aceste atitudini

Pe de altă parte, am auzit de curând despre un tânăr care suferea de sindromul Down și care lucra la o casă de marcaj într-un supermarket. Meseria sa consta în a împacheta produsele care treceau pe banda sa. El descoperise însă adevărul despre atitudinea potrivită. Așa că s-a decis să-și lase amprenta asupra muncii lui. Urma să-și facă treaba mai bine decât toți cei din jurul său. A început să-și petreacă serile căutând citate din cărți și de pe internet, iar când găsea unul potrivit îl scria, îl fotocopia, apoi tăia fiecare pagină astfel încât să aibă sute de șiraifuri cu citatul din acea zi. Iar în ziua următoare de lucru punea „citatul zilei" în fiecare sacoșă în care împacheta produsele cumpărate.

După câteva săptămâni, managerul magazinului a observat că o casă avea un șir de oameni de trei ori mai mare decât toate celelalte. Astfel că a încercat să organizeze în grabă mai multe case și a început să direcționeze clienții către aceste noi linii deschise, dar, spre surprinderea ei, s-a lovit de refuzul categoric al clienților. „Nu", au protestat ei, „vrem să primim citatul zilei". Nu a durat mult până când acel tânăr a devenit cel mai valoros angajat al magazinului. Orice realizăm, atitudinea va face diferența.

Îmi aduc aminte cu drag de un asemenea individ care făcea o diferență pentru sute de vieți într-o zi, fără să vorbească cu o ființă.

Lucra în orașul meu natal, Perth, în calitate de persoană care ajuta copiii să treacă strada. Acest domn mai în vârstă trebuia să stea la o intersecție strategică, unde se încrucișau trei străzi și să ajute copiii să traverseze. Cu toate acestea, ceea ce făcea, făcea cu atitudine. Se poziționa în centrul intersecției și, în timp ce aștepta grupurile de copii, făcea cu mâna și zâmbea la toate mașinile, din toate direcțiile. Își folosea brațele și picioarele și făcea jucăuș cu ochiul tuturor. Îmi aduc aminte că îmi alegeam traseul spre serviciu astfel încât să trec prin acea intersecție, doar pentru a primi un zâmbet. Deși acest om nu era o celebritate, nu s-a scris nici un rând despre el în vreun ziar și, în cele din urmă a ieșit la pensie, era cunoscut și iubit de sute de oameni. De fapt, cred că am vorbit cu puține persoane care să nu fi fost de aceeași părere și să nu își fi făcut traseul prin aceeași intersecție. Cui îi pasă de un mic blocaj în trafic când urmează să primești un pic de atitudine?

BIBLIOGRAFIE

1. William Blake. *The Poetical Works of William Blake*, Oxford University, Londra, 1905, pp. 286-95

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 4
DE LA MIC LA MARE
Cum creşte atitudinea

O persoană va fi atât de fericită pe cât îşi propune să fie

Abraham Lincoln

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Fiecare atitudine pe care o am faţă de viaţă, prieteni, Dumnezeu, obiecte şi concepte a apărut ca rezultat al creşterii unei seminţe minuscule, devenind o plantă mai mică sau mai mare. Se poate ca ea să fi fost sădită de un prieten, o rudă sau un profesor, ori poate că am descoperit-o chiar eu în ceea ce am citit sau în meditaţiile mele. Poate că a fost sădită de o întâmplare ciudată, o împrejurare dureroasă o defăimare nedreaptă. Dacă sămânţa creşte şi devine parte a ceea ce sunt, se bazează foarte mult pe atenţia, hrana şi protecţia pe care i le acord.

Afirmaţia „Oamenii din acea categorie sunt mereu aroganţi", odată auzită, poate fi asimilată şi încurajată să crească, sau la fel de bine să fie aruncată peste grămada de gunoi unde ar trebui să stea toate prejudecăţile. Atunci când sămânţa este prezentată pentru prima dată, multora dintre noi le lipseşte înţelegerea, profunzimea sau înţelepciunea de a pricepe ce se întâmplă. Tindem să le permitem atitudinilor şi credinţelor noastre să evolueze fără precauţie sau planificare. Când înţelegem cu adevărat ce se întâmplă, devine aproape o cauză pierdută. Planta a pus stăpânire pe vas iar eradicarea ei necesită foarte mult timp şi energie.

Deci, una dintre cheile pentru cultivarea unei atitudini sănătoase este să fii cu ochii în patru pe seminţe... şi să plantezi sau să elimini din ele în mod constant. În fiecare zi sunt lăsate să cadă în viaţa noastră. Dacă nu facem nimic, se pot dezvolta tot felul de lucruri. O grădină frumoasă presupune multă muncă. Vieţile minunate nu se întâmplă pur şi simplu să fie aşa. Atitudinile uimitoare nu sunt arbitrare sau accidentale. Sunt planificate, iubite, rănite şi udate şi ar trebui să adaug imediat aici că de fructele lor nu te vei bucura imediat, dar în timp se vor coace şi ele. Viaţa este îmbogăţită sau aproape distrusă, în funcţie de solul care a permis creşterea recoltei.

Metafora grădinii se dovedeşte a fi de ajutor pe mai multe planuri. Subliniază foarte clar ideea că atitudinile au nevoie de timp pentru a se dezvolta, iar transformarea

imediată trebuie abandonată în favoarea progresului sistematic, pe termen lung. Atitudinea nu este altceva decât o mică sămânță. Din cauza vremurilor în care trăim este posibil să o trecem de multe ori cu vederea – așa este obiceiul în cultura noastră, să desconsiderăm lucrurile mărunte și să ne agităm când vine vorba de lucrurile mari.

Mic este mai mult decât frumos

Filmul *Titanic* este o metaforă a vremurilor noastre din mai multe puncte de vedere. Puntea superioară a civilizației începe să se legene și, cu toate acestea, continuăm să bem cocteiluri și să jucăm cărți, fără să conștientizăm amenințarea dezastrului. Cei care lucrează sub punte, departe de miopia egocentrismului, înțeleg evenimentele reale. *Titanic* este de asemenea o ilustrare a modului în care ne îndrăgostim de lucrurile mari și le disprețuim pe cele mici. Iubim ceea ce este cel mai mare și cel mai bun. Disprețuim ceea ce percepem ca fiind un lucru mic și insignifiant.

Cea mai importantă știre din Perth, din ultima săptămână, a fost vizita topmodelului Elle McPherson. Desigur că nu vizita ei trebuia să fie cea mai importantă știre, deoarece nici nu era așa. Cele mai rapide sau mai frumoase femei nu sunt acelea care intră în istorie. Imperiul Roman a fost „pe prima pagină" a vremurilor sale, dar undeva în Ierusalim, în jurul anului 30 d.Hr., într-o mică încăpere se afla un grup nesemnificativ de discipoli, aceia erau de fapt știrea acelei epoci.

În copilărie, una dintre cărțile mele preferate era *Cartea Recordurilor*, iar popularitatea ei dovedește să nu sunt singurul care se minunează de ceea ce doboară limitele. Am urcat pe Empire State Building, The World Trade Center (ambele din New-York) și Sears Tower din Chicago (deși atunci când spun că am urcat înțeleg că am urcat cu liftul și apoi am coborât din acesta la destinație, pe acoperiș!). Am vizitat aceste clădiri, la fel ca multe alte

milioane de oameni, nu doar pentru priveliște, ci mai ales pentru a trăi experiența celei mai înalte clădiri ca apoi să mă laud cu asta. Mitul lucrurilor mari nu constă în aceea că lucrurile mari sunt într-o oarecare măsură rele, ci că ne pot induce în eroare, determinându-ne să credem că lucrurile mari sunt mai bune sau să ne impresioneze până într-atât, încât procesul în sine să se piardă, ajungând la convingerea că doar evenimentul, destinația, produsul final sunt importante. Totuși, viața în sine se reduce la un proces. Trebuie să începi cu lucrurile mici iar apoi, acestora trebuie să le oferi șansa să crească.

Atitudinile noastre sunt exact ca semințele. Scopul acestei comparații constă în faptul că semințele sunt incredibil de mici și totuși au potențialul de a se transforma în lucruri mari. Pentru asta este nevoie de muncă, sârguință și răbdare – calități ignorate în ziua de azi. Puterea viziunii, de exemplu, poate să perceapă nu numai sămânța, dar și potențialul acesteia. Viziunea ne-ar fi făcut să-l luăm în seamă și mai apoi să investim în tânărul Bill Gates, încă din perioada în care stătea în garajul casei sale, dorind să obțină câteva mii de dolari pentru a pune bazele companiei sale. Cei care sunt vrăjiți de lucrurile mari l-ar cataloga drept un tânăr tocilar.

Puterea multiplicării

În *Noul Testament*, Iisus descrie întregul Regat al lui Dumnezeu ca pe o sămânță. Cum reiese din context și din istoria începuturilor bisericii, el s-a referit la puterea explozivă a multiplicării. La faptul că o sămânță înglobează toate ingredientele necesare, tot potențialul nerealizat, lucrurile care sunt necesare pentru a deveni ceva foarte mare. Noi înșine suntem niște exemple foarte bune pentru această idee. Efectul de multiplicare se observă după douăzeci de ani de la fecundarea ovulului de către spermatozoid, când individul uman devine adult. Cu toate acestea, informația despre rezultat era conținută chiar de prima celulă.

Acest principiu al multiplicării poate fi observat în întreaga lume. Dacă suntem concentrați în permanență asupra lucrurilor măreţe, vom subestima puterea lucrurilor mărunte. A pune de-o parte un dolar în fiecare zi nu reprezintă cine ştie ce, doar în cazul în care îţi dai seama că dacă acţionezi în acest mod pe întreaga perioadă în care eşti activ din punct de vedere profesional, investeşti banii cu o dobândă anuală de 10%, suma crescând la 215.000 de dolari. Iar economisirea a 5 dolari pe zi va duce la economii de peste un milion de dolari.

Pentru a transmite în lume orice mesaj care merită să fie comunicat, fie că eşti evanghelist sau educator, meseria devine mult mai simplă şi mai eficientă dacă începi de jos şi urmăreşti o dezvoltare lentă. Un evanghelist care poate transmite mesajul său către 10.000 de oameni zilnic, dacă va continua să facă asta timp de 30 de ani, se va fi adresat la 117 milioane de oameni. Dacă însă acelaşi individ va petrece un an pentru a convinge un individ să facă acelaşi lucru, iar anul următor ambii vor comunica doar cu scopul de a convinge alţi indivizi să îi urmeze, urmând acelaşi tipar, în aceeaşi perioadă de 30 de ani, mesajul va fi ajuns la 7 miliarde de oameni. Suma impresionantă de 117 milioane reprezintă doar 1,4% din ultima cifră avansată.

Îmi aduc aminte cum în adolescenţă mă raportam la multiplicare şi la câştigurile pe care le aducea aceasta. Imaginaţi-vă că un angajator ipotetic ar veni la voi şi v-ar întreba dacă aţi vrea să munciţi pentru el timp de o lună, oferindu-vă câteva opţiuni de remuneraţie. V-aţi putea primi plata fie câte 10.000 de dolari pe zi, fie 1 cent în prima zi, 2 în cea de-a doua, 4 în cea de-a treia, dublându-se până la sfârşitul lunii. Pe care dintre cele două alternative aţi alege-o? La urma urmelor, la sfârşitul unei săptămâni aţi avea în bancă suma de 70.000 de dolari. Pe când dacă aţi opta pentru cea de-a doua metodă, veţi fi câştigat imensa sumă de 1,27 dolari. Totuşi, persoana înţeleaptă ar înţelege că multiplicarea, în timp, este de neoprit. În ultima zi a lunii, persoana grăbită ar câştiga 10.000 de dolari, pe când

cea înțeleaptă 10.737.418,27 dolari. Suma totală câștigată ar fi de 21.485.323,23. Este interesant de observat faptul că metoda multiplicatoare depășește modalitatea de plată la zi încă din cea de-a 21-a zi, și depășește întreaga sumă câștigată în prima parte deja din cea de-a 26-a zi.

Adevărul este că această metodă funcționează atât în sens negativ, cât și pozitiv. Problemele mici se pot transforma în probleme mari. Divorțurile sunt de multe ori rezultatul unor lucruri mărunte care au rămas neatinse, neabordate și, implicit, nerezolvate, pentru perioade îndelungate. *Cartea Înțelepciunii a lui Solomon* (n. tr.: *Cartea proverbelor* – pentru catolici, protestanți, neoprotestanți) compară începutul unei disensiuni cu o mică spărtură într-un baraj. În același mod în care spărtura din stăvilar ajunge să îl distrugă, tot așa, în cele din urmă, un lucru foarte mic poate distruge unul foarte mare. Mărimea breșelor care au scufundat Titanicul reprezintă un exemplu bun pentru pericolul pe care îl reprezintă subestimarea lucrurilor mărunte.

Dacă atitudinea unei persoane este minimalizată, poate provoca deziluzia acelui individ, dar dacă este hrănită și dezvoltată, are capacitatea de a-i oferi realizarea viselor și a destinului propriu, așa cum și le-a imaginat.

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

SECȚIUNEA A II-A
ŞAPTE ATITUDINI

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

SECȚIUNEA A II-A
SĂNĂTĂȚII

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 5
IA-TE LA ÎNTRECERE CU CAII
Atitudinea excelenței

Calitatea vieții unei persoane este expresia a priori a adeziunii acesteia la excelență, indiferent de domeniul în care activează

Vince Lombardi

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Am ajuns acasă, după o zi de scris, la soția mea, care zâmbea larg, afișând o încredere maximă, în timp ce îmi arăta rezultatul ultimului examen pe care îl susținuse: 100%... din nou! Heather urmează niște cursuri cu frecvență redusă pentru a obține o diplomă în horticultură și se descurcă foarte bine. Comentariul examinatorului făcut la finalul paginii era simplu: „O treabă excelentă. Remarcabil". Pentru Heather, acestea sunt primele aprecieri de acest gen. În timpul școlii nu s-a străduit prea mult, prin urmare rezultatele ei au fost mediocre. Niciodată până în acel moment nu se descurcase atât de bine la un examen. Restul familiei este de acum condamnat ca pentru următoarele săptămâni să i se închine cu umilință.

Pentru a-ți crea o atitudine pozitivă nu trebuie să obții numai 100%. Se referă în primul rând la a realiza ce poți tu mai bine cu mijloacele de care dispui. Este un refuz de a adopta o perspectivă asupra vieții incompletă, neglijentă, de genul „Aproape este suficient de bine". Ca să fiu sincer, în liceu nu am fost foarte silitor, rareori făceam eforturi suplimentare. Scopul meu era să trec, nu să excelez. Dar dacă această atitudine este menținută de-a lungul anilor, va provoacă daune ireparabile și va încătuşa viața într-o asemenea măsură, încât doar în situații excepționale respectiva persoană va putea depăși media.

Excelența refuză să creadă că „aproape bine" este suficient de bine. Acest lucru poate fi desigur adevărat în anumite domenii. Dar în vremurile noastre în care precizia și competiția au crescut, acest mod de gândire este inacceptabil. De fapt, dacă am extrapola, am putea vedea că multe domenii ar fi deplorabile dacă am accepta ideea că 99,9% este suficient.

De exemplu, dacă am accepta că 99,9% reprezintă standardul nostru, atunci:

- În Perth, Australia de Vest, 1.000 de case nu ar avea nici astăzi curent electric.
- S-ar pierde documentele referitoare la taxele pe care le datorează 30.000 de australieni.

- La un milion de naşteri, 1.000 de copii ar fi daţi altor părinţi decât cei naturali.
- 15.000 de anvelope defecte ar fi puse în vânzare în întreaga ţară.
- Peste tot în lume s-ar prăbuşi 300 de avioane în fiecare zi.
- La fiecare patru ani, un politician federal din Australia ar fi implicat într-un scandal.

Bine, măcar una dintre aceste activităţi ar reprezenta o îmbunătăţire!

Acest tip de gândire care acceptă meschinăria, lucrurile vagi, fade, mediocre şi insipide reprezintă în orice circumstanţă stoparea realizărilor, inovaţiilor şi creativităţii.

John Gardiner se exprimă astfel:

„O societate care desconsideră performanţa în instalaţii, deoarece este o activitate umilă, şi tolerează calitatea îndoielnică în filozofie, fiindcă este o activitate solemnă, nu va avea nici instalaţii, şi nici o filozofie bună. Nici ţevile acesteia, şi nici teoriile sale nu vor rezista la apă."

Excelenţa înseamnă dorinţa de a da ce ai mai bun. Să facem toate lucrurile cu toată energia de care dispunem şi să refuzăm în mod constant să o luăm pe scurtături care vor scădea calitatea şi vor reduce eficienţa activităţii. TQM (Total Quality Management – Managementul Total al Calităţii) este astăzi considerat un concept banal în domeniul marketingului, pe care ar trebui să îl adoptăm şi în vieţile noastre. Orice este mai puţin decât Atitudinea Totală a Calităţii ne va împiedica să ne atingem potenţialul.

Ce nu este excelenţa

Dicţionarul defineşte pe scurt excelenţa ca „merite excepţionale, superioritate". Şi, cu toate acestea, probabil că cel mai bun mod de a înţelege ceva este de a stabili ceea

ce nu este el. Acest lucru este cu siguranță aplicabil în cazul excelenței.

În continuare sunt exemplificate două atitudini care în mod fals sunt considerate excelență și din această cauză tind să dea atitudinii o faimă proastă.

NUMĂRUL 1
Perfecționismul nevrotic

Incapacitatea de a te relaxa deoarece pe podeaua din baie este o scamă de hârtie sau din cauza unei greșeli minore făcute într-o prezentare în fața clasei; să stai treaz toată noaptea făcându-ți griji că vei rămâne fără fluiere din carton la aniversarea a 21 de ani, sau că s-a făcut o greșeală într-un joc de societate, sunt toate semne că s-a pierdut perspectiva asupra vieții. Lucrurile minore au devenit majore, iar conceptul de a da ce ai mai bun a fost uitat într-un ocean de detalii nesemnificative, lipsite de importanță.

De obicei, acest tip de perfecționism se răsfrânge numai asupra lucrurilor externe, vizibile. Nu este depus același efort pentru lucruri care se referă la caracter și moralitate, căsătorie și educarea copiilor. Nu este altceva decât o autovalorizare și o căutare a aprecierii celorlalți, doar că acest lucru este realizat căutând în locurile nepotrivite. Problema în acest caz este că s-a încetat a da ce ai mai bun pur și simplu pentru că așa trebuie; abia dacă reușește să camufleze un sentiment de inferioritate și o încredere în sine scăzută. Această motivație diferită este ceea ce separă excelența de perfecționism.

Atunci când lucrurile eșuează și se fac greșeli, perfecționistul le va lua prea personal și se va afunda în mlaștina propriei subestimări. Pe când individul care crede în excelență va învăța din greșeli și își va continua treaba, convins că a dat ce a avut mai bun.

Aș dori să adaug că mai există o categorie care opune rezistență atitudinii de excelență și preferă mediocritatea, din cauza unor probleme legate de încrederea în sine. În acest caz, indivizii consideră că nu merită ce este mai bun,

și chiar dacă ar da maximum din ei, tot nu ar reprezenta mare lucru, așa că nu se mai obosesc. La urma urmelor, dacă nu încerc niciodată cu adevărat, atunci visul (acela că dacă m-aș strădui aș fi un campion) nu ar putea fi niciodată pus în practică. Rămân un erou în propria mea minte, prea speriat de perspectiva ratării ca să mai încerc. Nesigur față de întregul meu potențial, aleg să nu fac nimic. Devin, până la urmă, ca o mașină sport care nu a fost scoasă niciodată din garaj de teama producerii unui accident. A trăi astfel este similar cu a trăi pe jumătate, fără să-ți fi atins potențialul și fără să-ți fi realizat visurile.

Tot așa cum mașina este proiectată pentru a fi condusă iar avionul să zboare, și omul a fost proiectat pentru a realiza lucruri minunate – să nu încerci niciodată este ca și cum ai fi murit pe tăcute cu mulți ani înaintea înmormântării.

NUMĂRUL 2
Snobismul

Această atitudine imită excelența, dar aduce mai mult a dorință de a umili. Și din nou diferența devine izbitoare odată ce ai trecut de suprafață și ai identificat adevăratele motive. Încercarea mea de a demonstra că sunt mai bun decât toată lumea, nu face altceva decât să arate că am o problemă cu mândria și respectul de sine. Excelența nu are la bază nici insuficiența personală, și nici o supraevaluare a sinelui. Sarcina, meseria, cariera, căsătoria, viața însăși sunt niște garanții ale faptului că dăm tot ceea ce e mai bun.

La biserica noastră din Perth avem o listă care cuprinde zece valori pe care încercăm să le punem la baza a tot ceea ce facem. Unul dintre aforisme sintetizează această atitudine într-o simplă propoziție: „Excelența îl preaslăvește pe Dumnezeu și inspiră oamenii". Suntem de părere că ar trebui să ne implicăm în toate lucrurile pe care le facem, ca parte a cultului nostru. În Vechiul Testament, sacrificiile animale trebuiau făcute alegând dintre cei mai frumoși reprezentanți ai turmei și nu dintre cei mai puțin dezvoltați,

deoarece, în mod logic, dacă exista un Dumnezeu, atunci acesta merită ceea ce este mai bun. Atitudinea noastră este cea care Îl venerează. Mai mult, excelența îi inspiră pe oameni. Când un lucru este făcut bine, atunci toți cei implicați în realizarea acestuia urcă o nouă treaptă în dezvoltarea lor. Oamenilor le place să își dedice timpul și eforturile unor lucruri care reflectă excelență.

Unii ar putea crede că pentru un credincios ideea de a fi în permanență supravegheat de divinitate l-ar motiva mai mult să facă lucrurile așa cum trebuie. Din păcate, istoria creștinismului ne demonstrează exact contrariul. Mulți creștini consideră că dacă Dumnezeu este bun și milos și ne cunoaște inimile atunci nu așteaptă la fel de mult de la noi ca o companie laică ce urmărește ca la sfârșit, când trage linie, să fie pe profit. O asemenea logică este în contradicție cu Biblia, o scuză pentru lenevie, o pierdere nefericită a înțelepciunii și a prevederii, și unul dintre principalele motive pentru care oamenii întorc spatele bisericii. Ceea ce trebuia să fie lumina lumii a devenit murdar și mediocru.

Echipele sportive de vârf, producătorii inovatori și entitățile corporatiste vor tinde către excelență. Aceștia înțeleg că excelența reprezintă una dintre cheile succesului. Orice campion, indiferent de domeniul în care activează, se străduiește să fie extraordinar, implicat sută la sută, dorind să atingă cele mai înalte standarde, acționând la cel mai înalt nivel. Afișând această atitudine, ei se străduiesc să atingă niveluri superioare și descoperă noi resurse de putere, care sunt neutilizate și neînțelese de majoritatea neliniștită, lipsită de entuziasm și mediocră.

Caracteristicile excelenței

NUMĂRUL 1

Se vede în detalii

Prindeți vulpile, prindeți puii lor, ele ne strică viile, că via noastră e acum în floare.[1]

Excelența nu poate fi observată la fel de clar în lucrurile mari ca în cele mici: să îndepărtezi o mică urmă de noroi de pe pantofi înaintea unei prezentări, să te mai gândești un moment pentru a găsi cuvintele potrivite ocaziei, să retipărești o broșură din cauză că prima variantă nu a fost suficient de bună și să-ți anunți soția că vei mai întârzia o jumătate de oră, când ar fi mai ușor să ignori toate astea.

Excelența vine să ne reamintească faptul că spărturile mici sunt cele care scufundă vasele mari, așa cum s-a demonstrat cu ocazia numeroaselor studii efectuate în ultima perioadă asupra Titanicului; naveta spațială Space Shuttle a explodat din cauza unui filtru înfundat. Multe dintre tragediile petrecute în lume își au originea în greșeli minore. Bob Richards, săritor cu prăjina, participant la Jocurile Olimpice, exprimă astfel cele de mai sus: „Nu câștigi decât dacă reușești să depășești micile greșeli". Într-adevăr, o analiză simplă a Creației reflectă faptul că Dumnezeu poate fi regăsit în detalii. Cum ar fi omul fără părul din nas și gropițele din obraz? Cum ar arăta lumea fără păsările policrome din zona Amazonului sau fără 10.000 de specii de gândaci? Complexitatea lumii microscopice aduce argumente în plus pentru a susține această idee. S-ar putea crede că dacă privim mai în detaliu lucrurile, atunci ele vor deveni din ce în ce mai neclare; de fapt, vom descoperi o lume în interiorul unei alte lumi. Atenția asupra detaliului poate fi regăsită în ADN-ul oricărei ființe vii.

Atunci când Statuia Libertății a fost curățată și restaurată cu ocazia împlinirii a două sute de ani de la înființarea Statelor Unite ale Americii, s-a descoperit că aceasta avea sculptat păr în vârful capului. (Ceva nu foarte încurajator pentru noi, persoanele cu calviție.) Ceea ce face ca acest lucru să fie considerat remarcabil este că la momentul creării statuii, sculptorul nu avea de unde să știe că oamenii vor inventa obiecte cu care să poată zbura și să vadă ceea ce este ascuns sub coroană. Atenția acordată detaliilor relevă pur și simplu spiritul excelenței manifestat de sculptor.

Picturile executate de Michelangelo în Capela Sixtină au aceeaşi caracteristică. Când a fost întrebat de ce dedică atât de mult timp zonelor întunecate, din moment ce nimeni nu le va vedea, acesta ar fi răspuns: „Este voia Domnului". Acest fel de a gândi conferă lucrării un aer de măreţie. Ceea ce contează nu este ceea ce vor vedea oamenii, ci cum ne vom împăca noi cu noi înşine după ce vom fi făcut treaba. Excelenţa nu se referă la a-i impresiona pe ceilalţi, ci la a face treaba bine, pentru că aşa trebuie.

NUMĂRUL 2

Excelenţa te determină să faci mai mult

În Predica de pe Munte, Iisus a vorbit despre necesitatea de a face mai mult decât se cere, dacă vrei să câştigi admiraţia, aprobarea şi respectul celor pe care îi conduci. Pe de altă parte, fariseii şi oamenii legii făceau numai cât li se cerea. Persoanele obişnuite muncesc de la ora nouă la ora cinci, dar cei care excelează fac mai mult. Aceştia depun un efort suplimentar, alocă mai multă energie şi, din această cauză, devin cel mai prost plătiţi angajaţi. Prost plătiţi nu în sensul de remuneraţie, ci raportat la faptul că ei fac în permanenţă mai mult decât munca pentru care sunt plătiţi. Acest lucru asigură, în mod firesc, creşteri salariale constante, lucru pe care persoanele cu gândire limitată nu par să-l înţeleagă niciodată.

Charles Schultz, celebrul creator de personaje de benzi desenate care l-a conceput şi pe Peanuts, a spus: „Încearcă să creezi în fiecare zi benzi desenate reuşite". Punctul lui de vedere era că mulţi dintre cei care doresc să lucreze în domeniu şi sunt abia la începutul carierei au tendinţa de a păstra cele mai bune lucrări ale lor până în momentul în care vor fi descoperiţi. Schultz îşi exprimă punctul lui de vedere:

„Ar trebui să faceţi cele mai reuşite lucrări. Cred că acesta este secretul succesului în orice domeniu al artei. De asemenea, nu cred că trebuie să te păstrezi până când devii faimos, ci fă pur şi simplu ceea ce ştii tu mai bine în fiecare zi".[2]

Atitudinea de a te limita, în loc să dai ce ai mai bun, nu face altceva decât să te lipsească de propriul viitor. Pentru că înainte de a veni recunoaşterea celorlalţi este munca. Am avut angajaţi care sperau să fie promovaţi în funcţia de şefi ai departamentelor în care lucrau, dar făceau doar atât cât era suficient pentru a-şi îndeplini sarcinile, nu îşi exprimau cele mai bune idei şi nici nu dădeau ce-i mai bun pentru că le era frică de faptul că cel ce conducea departamentul urma să îşi asume meritele. Acest gen de paranoia nu văduveşte numai organizaţia, dar şi pe individ în aceeaşi măsură. Prin negarea ofertei, refuză cererea. Din cauza egoismului şi a fricii, excelenţa este amânată. Cu toate acestea, excelenţa reală nu poate fi niciodată amânată, aceasta va dispărea pur şi simplu din viaţa celui care încearcă să se ascundă în acest fel.

Recompensele în viaţă vin numai în urma unui efort susţinut. De aceea, excelenţa ar trebui să fie un adevăr evident. Cu toţii ar trebui să spunem: „Bineînţeles, dacă doresc să am o viaţă bogată în toate domeniile, trebuie să mă implic într-o măsură mai mare decât cea solicitată şi să fac acest lucru înainte ca beneficiile să înceapă să fie vizibile". Însuşind acest gen de gândire, mariajul, familia, spiritualitatea, caracterul, afacerile, toate lucrurile în care ne-am implica, ar începe să crească şi să se dezvolte cu adevărat.

Vedeţi dumneavoastră, următoarea cale ce trebuie parcursă nu e niciodată aglomerată, sau, aşa cum a zis Zig Ziglar: „Este suficient loc în vârf".

NUMĂRUL 3
Excelența constă în a fi dispus să treci la următorul nivel

Dacă alergând cu cei ce merg pe jos, ai ostenit, cum te vei lua la întrecere cu caii?

Atitudinea de excelenţă ne va determina să ne luăm la întrecere cu caii, în loc să ne târâm alături de gloată, să

zburăm cu vulturii, în loc să cotcodăcim cu găinile, să toarcem într-o Porche şi nu să ne hâţânăm într-o Skoda! Excelenţa este în permanenţă în căutare de noi înălţimi, niveluri şi provocări. Excelenţa i-a permis lui Bannister (n. tr.: Sir Roger Gilbert Bannister) să alerge o milă în mai puţin de patru minute, lui Hillary (n. tr.: Sir Edmund Percival Hillary) să urce pe Everest, lui Suzie Maroney să înoate între Cuba şi Statele Unite ale Americii.

Noile descoperiri în domeniul ştiinţei, tehnologiei sau chiar în serviciile publice sunt de cele mai multe ori rezultatul atitudinii aplecate înspre excelenţă. Vorbeam mai deunăzi cu un prieten care de curând zburase cu Virgin Airlines, la clasa business. Era foarte încântat, ei bine ajunsese să devină enervant, deoarece repeta întruna cât de minunat fusese. Pentru noi ceilalţi, care zboară de obicei la clasa economy nu era prea plăcut să auzi ce ratam. Primul lucru care l-a impresionat a fost că fusese luat de la hotel cu un Range Rover care l-a dus direct la aeroport şi l-a trecut de vamă. Nici nu a trebuit să se dea jos din maşină. Şoferul i-a luat paşaportul şi biletele, apoi s-a întors cu toate treburile rezolvate. După care a fost dus într-o sală de aşteptare specială – nu o sală de aşteptare separată obişnuită, ci una care avea un restaurant gratuit şi oferea posibilitatea de a juca mini-golf în timpul aşteptării! Zborul însuşi continua să fie o surpriză, la bord aflându-se un fizioterapeut, un manichiurist şi un masor. Am decis să spun această poveste din două motive:

Unu, cred că este un exemplu excelent în care ospitalitatea de la clasa business a trecut la un cu totul alt nivel; pentru a fi cel mai bun, trebuie să parcurgi un kilometru în plus, să depui efortul necesar pentru a-l uimi pe client. Tom Peters ar denumi acest lucru „factorul wow".

Cel de-al doilea motiv este că sper ca orice membru al conducerii sau cel mai bine, directorul executiv de la Virgin Airlines să citească cândva această carte. Sper că voi primi pentru zece ani de acum înainte un certificat de

zbor pentru o cursă Transatlantică! Ar fi un lucru excelent şi pentru Richard Branson (n. tr.: proprietarul Virgin Airlines)!

Excelența – o atitudine aflată în pericol

Dintre toate atitudinile pe care le dezbatem în această carte, probabil că cea a excelenţei se află în cel mai mare pericol. Dacă ar fi o casă, consiliul local ar proteja-o, dacă ar fi un animal, Greenpeace ar face campanie pentru aceasta. Dar pentru că nu este altceva decât o atitudine, nimeni nu pare să-i observe dispariţia. Majoritatea chiar îi grăbeşte extincţia.

Cei care aleg să parcurgă acel kilometru suplimentar descoperă că drumul este neumblat. Există mai multe motive pentru acest fapt. Societatea le inoculează prejudecata împotriva excelenţei. A excela pune mediocritatea în adevărata ei lumină. A ridica ştacheta cu încă câţiva centimetri creşte presiunea asupra tuturor.

Cei care sunt mulţumiţi doar cu a trece pur şi simplu prin viaţă susţin mediocritatea, şi nu ce este semnificativ, pentru că nu suportă să fie prezentaţi aşa cum sunt de fapt în realitate. Seamănă puţin cu crabii care încearcă să iasă din coş. În momentul în care unul dintre ei încearcă să se agaţe de margine, ceilalţi îl prind şi îl trag înapoi. În cultura australiană acest fenomen este denumit Sindromul Macului Înalt. Aţi putea crede că oamenii sunt încântaţi să se dezvolte sau că le face plăcere să stea la umbra oferită de cei care au trecut la următorul nivel. Şi totuşi, rareori aceasta va fi reacţia societăţii la cei care merg în fruntea gloatei. Cu toţii avem nevoie de eroi, dar vrem în acelaşi timp să credem că au fost doar norocoşi. Dacă se întâmplă să cadă, n-au decât, iar noi ne vom amuza citind ciudăţeniile şi slăbiciunile lor în următorul număr al revistei noastre preferate.

Poate că o altă cauză pentru care excelenţa nu este prea întâlnită constă şi în faptul că cei mai mulţi dintre noi

suntem rareori provocați sau conduși în această direcție. Ni se spune să nu avem visuri prea mari și nici să nu muncim prea mult. Atunci când primează individualul, sunt puține lucrurile care ne pot împinge peste medie. Am observat că cei care totuși excelează în viață se gândesc la ceilalți. Încearcă să dea ce au mai bun, nu numai pentru ei, dar și pentru că sunt pătrunși de un scop mai înalt.

Trebuie să ai un vis, un ideal măreț, un motiv mai presus de propria persoană pentru care te trezești dimineața și încerci să dai ce ai mai bun. Așa cum spunea Tom Peters: „Pasiunea pentru excelență înseamnă să gândești măreț și să începi cu lucruri mărunte. Excelența se manifestă atunci când idealurile mărețe se întâlnesc cu pragmatismul intens". Fără a avea o asemenea credință în viitor, ne lipsește puterea de a menține performanțele de vârf în prezent. Scopul devine atât țintă, cât și combustibil, și, cu cât este scopul mai măreț, cu atât suntem mai inspirați să facem lucrurile conștiincios.

Îmi place afirmația lui Winston Churchill: „Dacă faci lucruri mărețe, atragi oameni măreți. Dacă faci lucruri mărunte, atragi oameni mici. Oamenii mici atrag de obicei necazurile".

Meschinăria, birocrația și ultraconservatorismul luptă în permanență împotriva inovației, leadership-ului și a excelenței. Soldații din armata Israelului au fost cei care au râs, l-au descurajat și l-au criticat pe David pentru că l-a provocat pe Goliat. El le-a demonstrat că aceștia nu au credință și nici viziune. În mintea lor, Goliat era prea mare pentru a fi învins; pentru David, acesta era prea mare ca să-l rateze.

Astfel că excelența este ca o călătorie. Este atitudinea care te îndeamnă în permanență să îți îmbunătățești diferite aspecte ale vieții. Așa cum obișnuia să spună profesorul meu de greacă: „Doza zilnică este cea care face treaba". O atitudine în slujba excelenței mai întâi privește misiunea, căsătoria, viața și apoi continuă să facă schimbări

mici dar semnificative. Aşa cum zicea Pat Riley: „Excelenţa este un rezultat gradual al încercării permanente de a da ce este mai bun".

Mediocritatea începe în momentul în care încetăm să mai explorăm alte teritorii, să învăţăm sau să facem lucruri noi. Persoanele care excelează sunt dispuse să îşi asume riscul şi să dea curs unor noi provocări. Răspunsul la întrebarea „Când ai făcut ultima dată ceva pentru prima oară? " constă întotdeauna într-un zâmbet şi face referire la o activitatea sau la un eveniment desfăşurat de curând.

Această situaţie se datorează faptului că excelenţa nu este fixă, ea fie sporeşte, fie descreşte. Excelenţa trebuie să continue să crească. Dacă stagnează, nu mai este excelenţă. Va deveni foarte repede status quo. Motivul pentru care multe dintre companiile incluse în studiul lui Tom Peters prezentat în cartea sa, In Search of Excellence, au decăzut pentru un deceniu, a constat în faptul că liderii acestora au văzut excelenţa ca pe o destinaţie. Atunci când Peter a scris despre ele, au crezut că au ajuns acolo unde doriseră, astfel că au tras pe dreapta şi s-au aşezat la un picnic, fără să înţeleagă că dacă procedează astfel, excelenţa va rămâne în urmă, la o distanţă de cel puţin o milă.

BIBLIOGRAFIE

1. *Biblia, Vechiul Testament*, Cântarea Cântărilor, cap.2, versetul 15
2. B. Eugene Greissman, *The Achievement Factors*, Dodd Mead&Co., New-York, 1987, p. 57
3. *Biblia, Vechiul Testament*, Ieremia, cap. 12, versetul 5

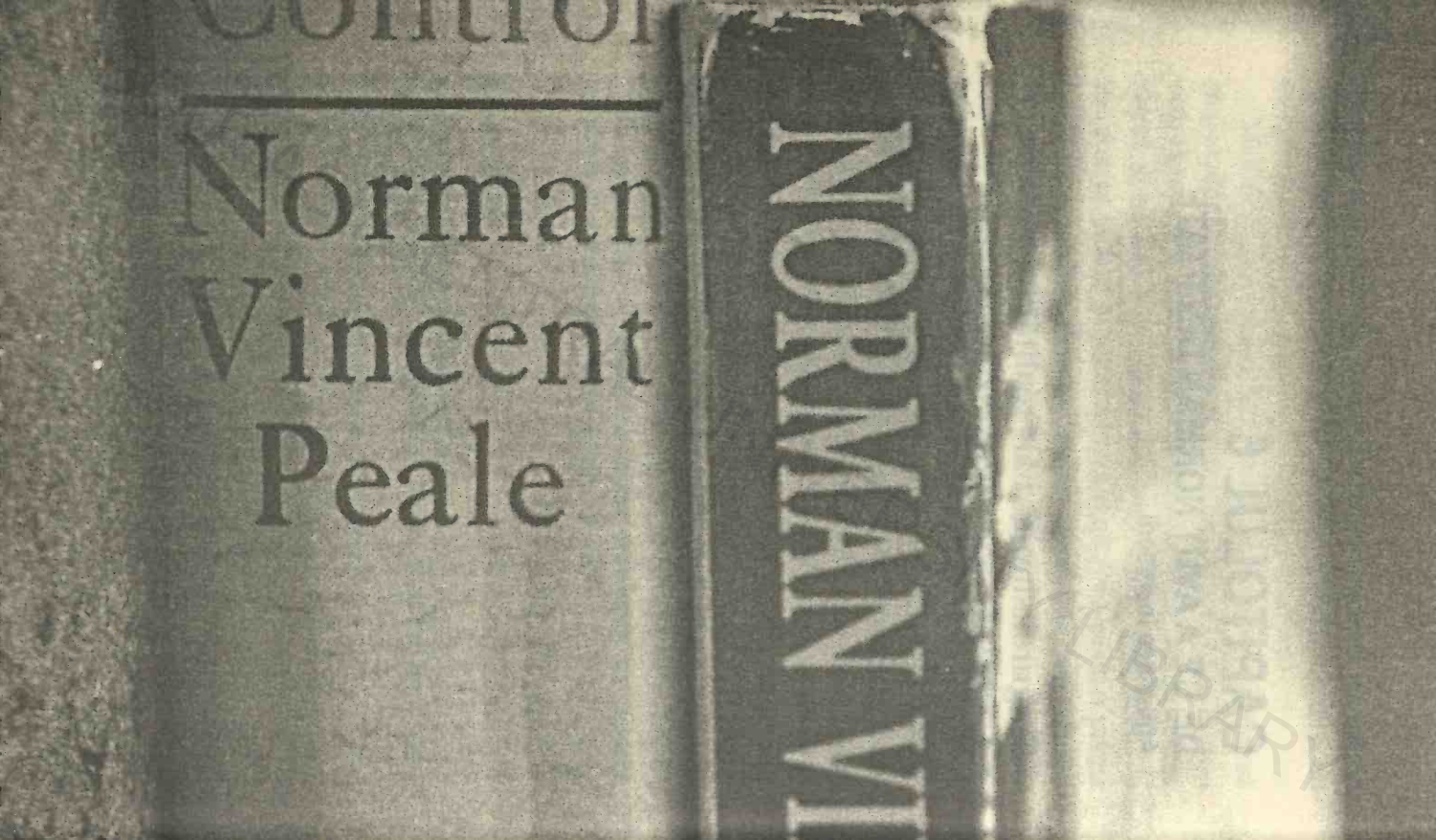
BCU IAȘI CENTRU VECHI

CAPITOLUL 6
DE CE A AVUT NORMAN DREPTATE
Atitudinea încrederii

Singurele limitări ale realităţilor noastre de mâine sunt îndoielile noastre de astăzi.

Franklin Delano Roosevelt

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY


Norman
Vincent
Peale
NORMAN VI

Probabil că despre această atitudine s-a scris mai mult decât despre oricare alta. Norman Vincent Peale şi-a câştigat faima mondială datorită cărţii sale considerată un punct de referinţă în domeniu, despre cum să îţi creezi o atitudine mintală pozitivă. Într-adevăr, termenul a dat naştere unei întregi industrii, iar în alte cercuri a căpătat o semnificaţie peiorativă... din păcate. Unii au restrâns înţelesul conceptului la o atitudine superficială sau o acoperire cosmetică, un fel de „zâmbeşte şi îndură", la un cântec „priveşte partea bună a lucrurilor în viaţă" pe care să îl fredonăm atunci când traversăm o perioadă mai dificilă din viaţă. Echipa Monty Python şi alţii au parodiat, pe bună dreptate, o asemenea atitudine.

Să nu o desconsiderăm întru totul. Sunt convins că Peale şi alţi autori din domeniu nu au avut în minte asemenea extreme. Cinicilor le este uşor să doboare acest gen de modele fără a înţelege că în spatele conceptului se află mai multe lucruri care determină dezvoltarea unei perspective încrezătoare şi pline de speranţă asupra vieţii. Am folosit cuvântul încredere în detrimentul optimismului sau al atitudinii pozitive. Acesta adaugă un plus de profunzime conceptului. Optimismul şi atitudinea pozitivă au fost reduse, în cel mai bun caz, la emoţii, iar în cel mai rău, la o autoamăgire.

Problema este contextul

Atitudinea încrederii sau a speranţei este de cele mai multe ori pusă într-un context legat de o problemă. Pământul Făgăduinţei este rareori un spaţiu al păcii. Determinarea şi puterea aşteptărilor pozitive sunt evidente doar în situaţiile în care ne lovim de numeroase obstacole şi când se întrevede la orizont un război. Adevărul este că fără forţa morală a atitudinii pozitive, în asemenea situaţii rămânem doar cu disperarea şi negativismul care ne storc de energie, determinându-ne să fugim înainte de începerea luptei.

O atitudine care afișează încredere reprezintă, în esență, modalitatea prin care ne soluționăm problemele, și nu false așteptări că nu ne vom confrunta cu acestea. Problemele și durerea sunt parte a vieții, iar un lucru nu este pur și simplu rău. Afirmația anterioară se dovedește a fi o axiomă aplicabilă întregii istorii a umanității, în general. Doar în epoca modernității, datorită răspândirii tehnologiei, am început să credem că viața trebuie să fie o utopie. Ne dorim minimizarea durerii și un mediu cu o climă controlată. Adorăm confortul și comoditatea și ne supărăm din cauza unor inconveniențe nesemnificative – „Nu e drept. Nu ar trebui să se întâmple așa". Căutăm imediat pe cineva pe care să dăm vina, să-l arătăm cu degetul sau să îl/o dăm în judecată.

Zilele trecute eram cazat la un motel și am fost îngrozit de faptul că televizorul nu avea telecomandă. Acest lucru însemna faptul că de fiecare dată când doream să schimb canalul trebuia să mă dau jos din pat. Cât de dificilă devenise viața mea! Aproape că am permis ca acest mic neajuns să devină în acea seară o realitate copleșitoare a vieții mele.

Ni s-a indus încet, încet credința că un bebeluș ar trebui să crească fără plânsete, că fericirea ar trebui să existe fără deziluzie, puterea fără sudoare, iar învățăceii fără disciplină. Dorim să ne bucurăm de toate beneficiile fără a fi nevoiți să le plătim prețul și de succes fără să facem sacrificii. Ne dorim mântuirea fără tulburări și recompense fără a ne asuma responsabilități. Vrem binecuvântările, dar nu vrem necazurile. Pe scurt, vrem să ne jucăm, dar nu vrem să plătim. Ne desfătăm cu învierea, dar vrem să atingem acest punct evitând Grădina Ghetsimani, și mai ales crucificarea!

Atitudinea încrederii constă în a înțelege că oricum vor exista fortărețe și giganți, conflicte și provocări. Iar singura modalitate de a rezolva asemenea „lovituri și împunsături ale insuportabilei sorți" este de a le privi în ochi și de a li

te adresa cu sentimentul încrederii în voce, sperând în permanenţă că vei câştiga.

Pe peretele din camera de consiliu am un poster care a fost folosit pentru a inspira tocmai această încredere în timpul celui de-al Doilea Război Mondial, în Anglia. Îl reprezintă pe Churchill arătând cu degetul înspre privitor, iar mesajul este unul simplu: „Meriţi victoria". Lucrurile măreţe nu se întâmplă pur şi simplu, trebuie să aibă loc o luptă pentru acestea şi doar cei care se pregătesc pentru ce este mai rău, în timp ce speră în soluţionarea conflictului, dispun de arsenalul necesar pentru a reuşi.

Totul vine din inimă

Unul dintre adevărurile cheie ale înţelepciunii antice este exprimat în Pildele lui Solomon, unde se spune: *„Păzeşte-ţi inima mai mult decât orice, căci din ea ţâşneşte viaţa."*[1]

Motivul pentru care mulţi privesc atitudinea ca pe un subiect uşor se datorează faptului că o văd ca pe o ipocrizie, în sensul în care aceasta se manifestă prin afişarea unui zâmbet atunci când îţi displace situaţia. Vrei să îţi exprimi frustrările şi eşecurile dar spui numai banalităţi. Acest concept este adoptat de evanghelişti, ostentativi şi organizaţiile lipsite de integritate ale comercianţilor din întreaga lume. Drept rezultat, domeniul moralei a rămas apanajul celor care prevăd Apocalipsa şi al vânzătorilor anonimi. Disperarea a fost exaltată ca fiind alegerea filozofică a tinereţii postmoderniste, iar ca o consecinţă a acestui fapt, statisticile referitoare la rata sinuciderilor şi a morţii prin supradoză reprezintă simple barometre ale popularităţii sale.

În anii '60, oamenii luau LSD pentru a descoperi esenţa vieţii. În noul mileniu, motivele au mai mult de a face cu evadarea. Dacă nu mai există nici un motiv pentru a trăi, de ce să mai trăim? Dacă speranţa nu este decât un drog,

atunci melancolia neagră nu are de înfruntat nici un campion. Dragonul a învins iar Sir Lancelot a murit. Alături de John Lennon ne-am imaginat că nu există rai, dar procedând așa, am descoperit că noi trăim în iad, ca „neantul" din *Poveste fără sfârșit*. Dezintegrarea noastră se accelerează.

Credința și speranța nu sunt în nici un caz cuvinte care ar trebui legate de vreun curent teologic. Acestea au puterea, când sunt primite în viața noastră, să ne transforme și să producă o revoluție. Vaclav Havel, înarmat cu o asemenea filozofie a speranței, a adus un nou scop și înțeles țării sale natale, Cehoslovacia. În țara mea, în Australia, putem observa o oarecare renaștere spirituală printre membrii noii generații, în timp ce se ivește o nouă speranță.

Am devenit civilizați și cultivați, pendulând între detonarea nucleară și libertatea nucleară, și, cu toate acestea, nu putem să ne controlăm propriile vieți. Avem totul, și totuși, nu avem nimic. Numeroasele accesorii, miniaturizarea și minunile medicale contează foarte puțin atunci când în interior nu este altceva decât un vid întunecat. Frica, neliniștea, deziluzia și depresia se întâlnesc din ce în ce mai frecvent. În momentul în care inimile și mințile noastre vor fi umplute de o speranță adâncă și profundă, acești barbari ai sufletului vor fi înfrânți.

Ar fi foarte simplu să scriu o listă a etapelor ce trebuie parcurse pentru a avea o viață pozitivă... dar pare mult prea plictisitor! Haideți să abordăm subiectul de la capătul opus, într-o încercare pozitivă de a descrie în mod negativ impactul negativismului pozitiv.

Trei căi spre negativism

NUMĂRUL 1

Concentrează-te numai asupra problemei

Negativismul se referă la ceea ce vezi, paharul pe jumătate gol, cerul parțial noros. Sunt atâtea lucruri pe

care nu le am. Numărul ridurilor creşte în timp ce părul mi se răreşte.

Oportunităţile nu sunt ignorate, ci mai degrabă nu sunt reperate. Accentul cade pe ceea ce este greşit, în consecinţă, visurile de a tinde către altceva sunt neclare şi în afara ariei de concentrare. În acest caz, grijile şi bârfa devin cei mai buni aliaţi ai negativistului. Acestea îi permit individului să se concentreze doar asupra problemei. Gândindu-te la ea, capeţi în permanenţă o conştiinţă greşită a unicităţii tale, raportându-te la propria nefericire. În acest mod, chiar şi după terminarea crizei, nu o vei uita niciodată. Iar când altceva se întâmplă să nu funcţioneze, propoziţia „Mi s-a întâmplat din nou" vine nestingherită şi în mod automat.

NUMĂRUL 2
Transformă muşuroaiele în munţi

Negativismul nu numai că are în vedere în permanenţă problema, dar o şi exagerează. Atunci când Moise încerca să conducă poporul lui Israel spre Ţărâmul Făgăduinţei, oamenii au devenit exagerat de negativişti, până în punctul în care realitatea nu a mai fost percepută. „Şi nouă ni se părea că suntem faţă de ei ca nişte lăcuste şi tot aşa le păream şi noi lor."[2]

Se aseamănă puţin cu cei patru bărbaţi din Yorkshire, dintr-o schiţă veche a grupului Monty Python, în care fiecare dintre cei patru încerca să îi depăşească pe ceilalţi la „cât de rău stăteau lucrurile acum patruzeci de ani". Schiţa culminează cu replicile:

„Ei bine, ne trezeam dimineaţa, la zece şi jumătate seara, cu o jumătate de oră înainte să mergem la culcare mâncam un bulgăre de otravă rece, îngheţată, mergeam să muncim la moară 28 de ore pe zi şi le plăteam proprietarilor să ne lase să muncim acolo, iar când ajungeam acasă, taţii noştri ne omorau cu sânge rece, după care dansau pe mormântul nostru cântând Aleluia... Încearcă să spui lucrurile acestea tinerilor din ziua de azi, iar ei nu te vor crede."[3]

Din când în când, câte o persoană care suferă de negativism teologic (cred că Biblia îi numea pe aceştia farisei) vine şi la biserica mea. Plângerile lor ar putea fi relativ întemeiate, dar ceea ce mă enervează cel mai tare este replica „Toată lumea spune aşa". Dacă cineva ar întreba din cine este compusă „toată lumea" ar descoperi că sunt trei sau patru din vreo două mii de persoane care gândesc la fel. M-am amuzat foarte tare când George Negus, binecunoscutul reporter australian, a încercat acest şiretlic acum mai mulţi ani cu Margaret Thatcher. Era pe strada Downing nr. 10, în timpul unui interviu, când a făcut afirmaţia: „Atunci când te afli pe stradă auzi deseori că Margaret Thatcher nu este atât încăpăţânată, cât mai degrabă îndărătnică. Cum comentaţi acest lucru?"

La care Margaret Thatcher a răspuns: „Cine ţi-a spus asta?"

„Oamenii de pe stradă", a replicat Negus.

Margaret Thatcher a insistat întrebând: „Cine sunt aceşti oameni? Câţi? Ştiţi cum îi cheamă?"

George a bâguit ceva, după care a tăcut. Desigur, inventa şi exagera, iar când i s-a cerut socoteală nu a mai rămas decât cu ruşinea.

Negativistul, atunci când este combătut, descoperă deseori că faptele pe care s-a bazat de fapt nu există. Asta deoarece negativismul ţine mai mult de interpretare, de opinie, de perspectivă, decât de lucruri tangibile, reale sau obiective.

NUMĂRUL 3
Formează o echipă

Este un fenomen interesant modul în care atitudinile similare atrag altele de acelaşi fel. Dacă vrei să găseşti oameni nemulţumiţi, devino nemulţumit. Începe să te prefaci că eşti autentic şi vei descoperi oameni „de plastic" oriunde vei merge. Tot aşa, când devii negativist, îţi vei găsi mulţi tovarăşi. Nu sunt sigur de modul în care funcţionează dar există în mod cert un fel de magnetism între atitudini.

Acest lucru este benefic din mai multe puncte de vedere.

În primul rând, aşa cum am mai precizat deja, îţi dă posibilitatea să foloseşti acea replică minunată „toată lumea spune aşa". Ceea ce vrei să zici cu asta este desigur că toţi cei cu care îţi petreci timpul afirmă acelaşi lucru. În principal deoarece le place ceea ce spui tu şi sunt de acord cu tine. Cei care nu îţi împărtăşesc ideile dispar pe nesimţite din cadru.

În al doilea rând, un grup de negativişti poate avea un nivel ridicat de negativism, exponenţial în grad, faţă de cât ar putea avea vreodată un singur ins. Acesta este motivul pentru care un grup de cinici va neutraliza un grup de optimişti. Având în vedere că proporţia este cam aceeaşi, nu se va ajunge niciodată la vreun rezultat. Pe acest adevăr se bazează majoritatea democraţiilor vestice!

BIBLIOGRAFIE

1. *Biblia, Vechiul Testament, Pildele lui Solomon*, cap. 4, versetul 23
2. Ibid., *Numerii*, cap. 13, versetul 33
3. *Monty Python Live at Hollywood Bowl*, (film artistic), 1982

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Atitudinea este pensula minţii. Poate da culoare oricărei situaţii.

Alexander Lockhart

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 7
OBIŞNUINȚA ESTE ATÂT DE PLICTISITOARE
Atitudinea entuziasmului

Pesimistul vede dificultăţi în orice oportunitate. Optimistul vede oportunităţi în orice dificultate.

Winston Churchill

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Povestea este spusă de un băieţel care tocmai a descoperit jocul de baseball. Acesta îşi petrecuse mare parte din ultima săptămână exersând şi de-abia aştepta să îi arate şi tatălui său noile deprinderi însuşite. Cu un entuziasm fără margini, l-a luat pe tatăl său de mână în momentul în care acesta a ajuns acasă de la muncă, şi l-a târât pe peluza din spate spunându-i: „Tată, uită-te la mine". A aruncat mingea de baseball în aer, a legănat bâta şi a ratat mingea la o distanţă destul de mare. A repetat această schemă de trei ori, de fiecare dată ratând; nici măcar nu s-a apropiat de a lovi mingea. Apoi s-a întors către tatăl său cu o faţă radioasă: „Ei, ce părere ai? Nu-i aşa că sunt un aruncător extraordinar?"

Entuziasmul se aseamănă cu ceea ce am relatat mai sus. Vede lucrurile dintr-o altă perspectivă. Îndepărtează monotonia existenţei zilnice şi o injectează cu vitalitate şi vibraţie. Fără acesta, viaţa poate fi foarte plictisitoare. Entuziasmul face ca ochii să strălucească la începutul fiecărui răsărit.

Entuziasmul are abilitatea de a transforma banalul în ceva extraordinar. Acest fapt subliniază din nou teza mea principală: aceea că atitudinea creează sau distruge fiecare moment care trece. Când cineva nefamiliarizat cu acest adevăr întâlneşte un entuziast, va face diferite presupuneri legate de motivul pentru care acea persoană se agită cu o asemenea efervescenţă: „Probabil că a avut o experienţă pozitivă", „A dat lovitura", „Are un loc de muncă bine plătit" sau „Căsătoria lui trebuie să fie una reuşită". Cu toate acestea, a judeca astfel înseamnă a interpreta greşit. Entuziasmul real se bazează întotdeauna pe personalitate, şi niciodată pe context.

Nu încerc să susţin că lumea care ne înconjoară nu are nici un fel de influenţă asupra comportamentului nostru. Cu siguranţă, să o auzi pe femeia pe care o iubeşti spunând „Da" sau să trăieşti durerea trădării unui prieten bun are relevanţă în emoţiile şi stările noastre. Fericirea personală poate creşte sau dispărea în funcţie de evenimentele pe care le trăim. Totuşi, ceea ce încerc să spun este că

entuziasmul real își are originea în viață, și nu în mediu. Entuziasmul superficial este însă cu totul altceva. Din păcate, mulți observă această „rudă săracă" și trag concluzia că entuziasmul se reduce la atât de puțin: o amețeală de suprafață; ceva ce se simte la o conferință politică, o întrunire de vânzări sau un sport; ceva ce dispare imediat după eveniment; un sentiment care poate fi creat în mod artificial și care dispare destul de repede.

Îmi aduc aminte foarte clar prima mea experiență legată de acest fenomen. Familia noastră s-a mutat în America pentru a se pregăti pentru un serviciu religios. Sora și fratele meu mai mic erau la gimnaziu, respectiv la liceu. Într-o dimineață în care i-am lăsat la școală am observat o masă mare de elevi care se adunaseră în fața școlii, făcând o gălăgie infernală. „Cred că este o bătaie", m-am gândit, deoarece în școlile din Noua Zeelandă acesta era singurul motiv pentru care elevii ar fi format o asemenea grămadă. Penny, sora mea, m-a informat că era o „adunare pentru stimulare" un fel de frenezie motivațională pentru adolescenți. Cultura americană, în majoritatea ei, este adepta acestui gen de emoții. Vedem asta la majorete, la fiecare eveniment sportiv, în interjecțiile gălăgioase de exprimare a acordului și susținerii pe care le primesc de fiecare dată când țin un discurs în această minunată țară!

Nu mă înțelegeți greșit, cu siguranță nu sunt împotriva acestui gen de manifestare. Deși provin dintr-o familie cu strămoși britanici conservatori și sunt obișnuit să fac glume pe seama unor asemenea ciudățenii folosind replici ca „toba spartă face cea mai mare gălăgie" și „apele liniștite sunt adânci", ajung la concluzia că nu e nimic rău ca în aer să plutească puțin mai multă exaltare. Și vorbind doar din punctul de vedere al pastorului, cred că una dintre marile probleme ale multora dintre biserici este că sunt prea autoritare, prea serioase și prea stricte. Credința nu ar trebui să determine numai o delectare a inimii și o anumită gândire, ci și să determine gura să strige și corpul să danseze. Oricum, consider că o asemenea exaltare nu este entuziasm,

deoarece se bazează în mare parte pe încurajare şi persuasiune şi mai puţin pe contemplare şi o privire înspre interior.

Sportul lawn bowls poate fi interesant

În Australia avem un comentator de sport, pe numele său Darryl Eastlake. Darryl face parte din categoria oamenilor entuziaşti care, indiferent de interlocutor sau de subiectul discuţiei, iradiază o pasiune mai mult decât obişnuită. Comentariile lui sportive (deşi presupun că sunt şi oameni pe care îi scot din sărite) sunt cele mai bune. El nu are nevoie să fie un joc în desfăşurare, trece în spatele microfonului şi „se desfăşoară" pur şi simplu pe sine!

De curând, Darryl comenta Jocurile Commonwealthului, la care participau aproximativ 120 de state, care formează Commonwealth-ul britanic, ai căror reprezentanţi se adună din patru în patru ani şi concurează în multe domenii sportive. Prima misiune a lui Darryl a fost ridicarea halterelor. Din păcate, o redare exactă a comentariului său nu ar putea descrie energia şi nici volumul vocabularului său, dar te făcea să crezi că ceea ce urmăreai era cea mai mare realizare a umanităţii din toate timpurile. Îmi aduc aminte foarte bine cum atunci când un australian de origine bulgară a câştigat medalia de aur, vocea lui Darryl se auzea răsunând în încăpere: „Toată lumea e în delir aici. Toată lumea este nebună de fericire!" În timp ce camera de luat vederi făcea o panoramare a publicului şi a celorlalţi concurenţi, devenea foarte clar că singurul care înnebunise era Darryl în cabina comentatorilor.

Mai târziu în acea săptămână l-au mutat la un concurs de lawn bowls. Acest sport nu este recunoscut pentru rating-ul pe care îl face. De cele mai multe ori nu este jucat de sportivi, ci de persoane destul de conservatoare, şi constă în rostogolirea foarte lentă a mai multor bile grele pe un gazon lung, pentru a vedea cine poate ajunge mai aproape de bila mică albă, sau „Jack". Şi, cu toate astea, cu

felul de a comenta al lui Darryl jocul a luat proporții de epopee. Uitați de Ali și de „Sperietura din junglă", lăsați Super Bowl sau recordul mondial la 100 de metri care îți taie răsuflarea; a apărut lawn bowls. Astfel că am stat lipit de ecran și, tot așa cum am descoperit ulterior că au făcut mulți dintre prietenii mei, datorită entuziasmului lui Darryl, și eu am sărit în sus când Sri Lanka a învins Barbados pentru unul dintre locurile codașe. La urma urmei, cine ar fi putut rămâne indiferent la un eveniment sportiv de o asemenea importanță.

Entuziasmul face acest lucru. La ceva pe care mulți dintre noi l-ar comenta în mod nefavorabil și îi insuflă o nouă viață. Are capacitatea de a te prinde și a te molipsi. Entuziasmul adevărat se poate răspândi foarte repede dacă inimile se deschid înspre pasiunea emanată de el. Nimic nu este entuziasmant prin el însuși, numai oamenii îi pot da această valoare. Lawn bowls este acum entuziasmant – Darryl este. Drept urmare, noi cei care ascultăm descoperim că atitudinile sunt schimbătoare nu datorită a ceea ce vedem, ci a modului în care vedem.

Entuziasmul și imaginea de ansamblu

Din păcate, trăim într-o lume în care această atitudine este în pericol. Oamenii au început să își piardă credința. Au încetat să mai viseze și să creadă și, ca locul imaginar din *Poveste fără sfârșit*, descoperim că efervescența vieții este erodată de „nimic".

Lumea noastră postmodernă a decis că nu există adevăr, că absolutul trebuie înlocuit cu nisipurile mișcătoare ale relativismului. Drept urmare, concepte ca Dumnezeu, speranță, menire și valoare au devenit pur și simplu... concepte. Acestea sunt definiții ale unor termeni în care am crezut odată și, așa cum nebunul a afirmat într-una dintre cărțile lui Dostoievski: „Dumnezeu e mort, iar atunci când El dispare, murim și noi". Nu încerc să devin teologic, dar tocmai am dovedit că acesta este unul dintre

lucrurile care diferențiază entuziasmul de euforie. Vedeți voi, entuziasmul nu este generat doar de lucrurile bune care se întâmplă, ci mai degrabă de înțelegerea faptului că suntem implicați în ceva pozitiv numit viață, care are o menire reală și o speranță concretă.

Cuvântul entuziasm provine din grecescul „en theos" care înseamnă „Dumnezeu în noi". Din această cauză, nihilismul (credința că nu există nimic) duce în mod inevitabil la melancolie și disperare. Dacă nu există Dumnezeu, atunci nimic nu are rost. Sau așa cum a afirmat Woody Allen: „Acum, mai mult ca niciodată în istorie, umanitatea a ajuns la o răscruce de drumuri. Unul dintre acestea duce către disperare și deznădejde absolută, iar celălalt către distrugerea totală. Să ne rugăm să avem înțelepciunea de a face alegerea corectă".

Acesta este unul dintre motivele pentru care în interiorul persoanelor care se conving de existența unei dimensiuni spirituale are loc, în cele mai multe cazuri, o explozie de bucurie și entuziasm. Acest gen de atitudine reprezintă concluzia logică a unei credințe de acest gen, la fel cum atitudinile pesimiste și lipsite de noimă sunt proprii persoanelor din cealaltă tabără.

Entuziasmul face diferența

Studiind viețile celor care au realizat lucruri uimitoare, devine clar că entuziasmul le oferă energia pentru a-și atinge visurile și pentru a-și realiza scopurile. Fie că vorbim despre Ghandi sau Churchill, Florence Nightingale sau Einstein, cu toții au simțit că ceea ce făceau era menirea lor. Mergeau pe un drum al destinului iar entuziasmul pe care îl produce o asemenea credință le-a permis să ducă misiunea până la capăt. Indiferent de lucrurile pe care le facem în viață, le vom face mai bine dacă vom pune entuziasm în ele. Ceea ce determină ca oamenii să reușească în viață, să fie promovați sau să descopere oportunități nu se rezumă numai la calificare. Cei calificați își iau cu brio

examenele şi fac ceea ce li se cere. Persoanele calificate şi entuziaste descoperă mult mai multe lucruri.

Dacă trebuie să speli vasele, „fluieră în timp ce lucrezi". Dacă te înscrii la un concurs pentru un loc de muncă, fă-o cu un zâmbet larg. Dacă ţii o slujbă religioasă, răspândeşte energie. Dacă îţi înveleşti copiii înainte de culcare, fă-i să se simtă cei mai iubiţi copii de pe planetă. Dacă Helen Keller poate vorbi despre frumuseţea şi bucuria vieţii, dacă un om care este paralizat poate considera viaţa un bal, atunci apare întrebarea de ce atât de mulţi oameni sănătoşi fizic şi psihic mor de foame din punct de vedere emoţional şi spiritual. Problema nu rezidă în mediu, în meseriile pe care le avem, în căsătoriile noastre sau conturile de la bancă. Problema, şi deci şi răspunsul, se află în noi. Să permitem entuziasmului să ne schimbe existenţa. Haideţi să ne trăim viaţa cu un licăr în ochi şi cu un pas vioi. La urma urmei, dacă tot suntem pe acest drum, am putea la fel de bine să admirăm peisajul şi să ne bucurăm de el, în loc să ne grăbim spre destinaţie, protestând şi plângându-ne pe parcurs.

BCU IAŞI/CENTRAL

CAPITOLUL 8
MAŞINILE ROŞII CĂLĂTORESC ÎMPREUNĂ
Atitudinea viziunii

Viaţa este aşa cum o fac
gândurile tale.

Marcus Aurelius

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Legătura dintre viziune şi atitudini este în egală măsură complexă şi codependentă. Viziunea reprezintă felul în care percepem lucrurile: modul cum le vedem, fie că ne place sau nu, provine din unghiul propriei noastre perspective. Poemul lui Blake la care ne-am referit mai devreme face o distincţie importantă între a vedea cu şi prin ochi. Suntem atât de familiarizaţi cu experienţa şi senzaţia de a vedea, încât putem uita foarte uşor faptul că pupila este doar fereastra iar nervul optic cablul. Vederea are loc în creier şi, din această cauză, este atât subiectivă, cât şi obiectivă. Menirea creierului nostru este de a interpreta informaţia, astfel încât noi să înţelegem ceea ce vedem.

Am văzut odată la televizor un interviu cu o femeie care era oarbă din naştere. Mulţumită dezvoltării tehnologice şi a naturii cauzei orbirii sale a putut să-şi recapete vederea printr-o simplă operaţie. Povestea ei era fascinantă. Nu putem decât să ne întrebăm cum ar fi să trăieşti timp de treizeci de ani într-o lume întunecată a sunetelor iar mai apoi, într-o zi, să descoperi brusc frumuseţea vizuală a mediului.

Câinelui ei care o ajuta să meargă i-au trebuit câteva săptămâni să înţeleagă ce i s-a întâmplat stăpânei sale. A povestit cum într-una din zile, în timp ce câinele hăpăia cu lăcomie, a început să mănânce şi hrana pisicii. Ea, aflându-se în capătul îndepărtat al camerei, l-a certat; câinele s-a uitat mirat, neînţelegând această întrerupere a ceea ce trebuie să fi fost un obicei lung de zece ani. (Nu e de mirare că pisica era aşa slabă!) Labradorul a înţeles ce însemna acest lucru şi, năpustindu-se asupra sa, a început să-i lingă faţa încântat.

Ceea ce am considerat eu fascinant legat de interviu a fost înţelegerea femeii despre lume înainte de a avea informaţii vizuale, respectiv înainte de a căpăta vedere. A povestit cum se uita la o cană aflată pe masa din bucătărie, nefiind în stare să înţeleagă ce era acel obiect. Numai după ce a atins cana a putut să atribuie semnificaţia corectă

imaginilor receptate. Avea informația tactilă a ceea ce reprezenta o cană, dar nu și pe cea vizuală.

Deși majoritatea dintre noi nu este oarbă, fizic, putem să fim orbi în fața oportunităților, posibilităților și realității, să fim orbiți de prejudecăți, ranchiună, experiențele anterioare sau din cauza lipsei de cunoștințe. Viziunea este capacitatea de a vedea dincolo de evidențe, de a vedea ceea ce alții nu pot. Așa cum a subliniat și John F. Kennedy: „Ochii care privesc sunt peste tot, ochii care văd cu adevărat sunt rari".

Sunt ferm convins că noi toți putem cultiva atitudinea viziunii și să vedem viața așa cum este ea cu adevărat... uimitoare și plină de oportunități.

Ochii te pot minți

Una dintre cele mai mari piedici ale noastre este faptul că am fost învățați să credem ceea ce vedem. Credem că vedem ceea ce se întâmplă cu adevărat și, cu toate acestea, dintr-o mulțime de motive nu se întâmplă mereu așa. Creierul nostru ne spune ceea ce am văzut. De fapt, ceea ce vedem se referă în egală măsură la noi, dar și la lumea exterioară.

Există nenumărate observații făcute asupra acestui fenomen, atât experimentale, cât și psihologice. M.D. Vernon, în cartea sa, *Percepția vizuală*, îl citează pe G.K. Adams pentru a oferi un astfel de exemplu:

„Mă uitam pe fereastră observând mașinile care treceau pe stradă și am văzut prin tufele de la gard bordul roșu strălucitor al camionetei de familie; doar fragmente de roșu, strălucitoare și stacojii. Privind mai atent, mi s-a părut că ceea ce vedeam de fapt erau frunzele uscate din pomi; imediat, culoarea roșie intensă s-a schimbat în maro-ciocolatiu. Vedeam schimbarea așa cum vezi schimbările intervenite asupra decorului de la teatru printr-o simplă modificare a luminii. Culoarea roșie părea într-adevăr că se prelinge de pe frunze și că lasă în urma ei un maro fără viață. Am încercat să recuperez roșul

imaginându-mi camioneta şi am descoperit că puteam să îi atribui o oarecare culoare maronie; dar nu am mai putut recrea nici roşul intens iniţial, nici maroniul-ciocolatiu. Am ieşit pentru a mă lămuri ce culoare avea cu adevărat şi am descoperit că era un maro-roşcat..."[1]

Testul Rorschach este, de asemenea, un astfel de exemplu. Petele de cerneală sunt arătate pacienţilor, care mai apoi sunt rugaţi să spună ce văd. Ceea ce văd nu se referă în principal la petele de cerneală, ci la propriul lor psihic; o parte a personalităţii este proiectată asupra scenei pe care o percep, care mai apoi este interpretată şi clasată. Pe scurt, nu putem să nu ne amestecăm în imaginea pe care o percepem. Este la fel cu a sări împreună cu Marry Poppins în şotroanele desenate cu creta pe asfalt; toţi devenim parte a decorului. Viaţa nu e ca o vizionare a unui film la cinema, suntem direct implicaţi în acţiune.

Îmi aduc foarte bine aminte cum în copilărie, atunci când m-am dus la culcare după ce urmărisem un episod din *Dr. Who*, am văzut un monstru pe spatele uşii mele. Când am aprins lumina, monstrul s-a transformat într-un obiect de îmbrăcăminte care atârna în cui. Monstrul, ca şi frumosul, se află în ochii privitorului. Cel mai important lucru pe care trebuie să îl reţinem din cele de mai sus este să înţelegem că este imposibil să fie altfel. Acest lucru înseamnă, desigur, că, pe măsură ce noi ne schimbăm, se schimbă şi ceea ce vedem. Pe măsură ce creştem, se măreşte şi viziunea noastră.

Cârcotaşul pedant vede greşelile pentru că acestea sunt singurele lucruri asupra cărora se concentrează. Nu îl veţi putea mulţumi remediind micile probleme, deoarece el va continua să vadă ceea ce este greşit. Doar schimbarea interioară îi va aduce o modificare în perspectiva abordată. Am încetat să mă supăr pe cei care critică tot timpul. Lumea a avut dintotdeauna fariseii ei, ambiguitatea şi pesimismul pe care le manifestă reprezintă doar o imagine reflectată a sufletelor lor întunecate şi infirme. Iisus şi-a exprimat punctul de vedere legat de cârcotaşi, care se

delectează arătând paiul din ochii altora şi care nu văd bârna din ochiul lor.

Cinci modalităţi de a-ţi dezvolta viziunea

NUMĂRUL 1

Perspectiva

Sunt multe feluri prin care încerc să-mi demonstrez masculinitatea. Îmi place să fac skandenberg cu puştii de 15 ani. Îmi place să înot în ape pline de rechini. (Doar câteva sfaturi: dacă se întâmplă vreodată să fiţi puşi în situaţia de a înota în locuri în care ar fi posibil să fie rechini prin preajmă... în primul rând, înotaţi întotdeauna cu un prieten, iar cel de-al doilea, să aveţi întotdeauna asupra dumneavoastră un cuţitaş. Dacă se întâmplă să apară un rechin, scoateţi cuţitul, înjunghiaţi-vă prietenul şi înotaţi în direcţia opusă!) Încerc să urmăresc serialul *Meşterul Casei (Home Improvement)* şi să imit sunetele guturale pe care le face Tim Allen; şi, nu în ultimul rând, îmi place să particip la campionate de jocuri video de Formula 1. Îmi plac în mod deosebit maşinile care sunt legate una de alta, astfel că poţi concura şi câştiga în faţa prietenului, a soţiei sau fetiţei tale în vârstă de numai şase ani.

Am observat că multe dintre aceste jocurile video de curse de maşini au mai multe unghiuri din care poţi urmări întreaga acţiune, accesate prin patru butoane situate în dreptul mâinii stângi, care îţi permit să schimbi perspectiva:

- Prima cameră oferă imaginea pe care o avem toţi atunci când suntem la volanul unei maşini.
- Camera cu numărul doi este montată ceva mai în spate în vehicul, oferind o perspectivă mai largă a şoselei.
- Cea de-a treia cameră este montată în spatele maşinii, permiţându-ţi să vezi automobilele de lângă tine şi aproape tot vehiculul tău.
- A patra cameră se află într-un elicopter care zboară pe deasupra pistei, dându-ţi posibilitatea de a vedea

nu numai şoseaua aflată în faţa ta, dar şi ceea ce este după curbă.

Mi-aş dori ca toată lumea să aibă în viaţă perspectivele celor patru camere de luat vederi şi să poată, la nevoie, să apese un buton, schimbând unghiul de abordare. Mi-aş dori ca atunci când am o ceartă cu soţia mea, aceasta să aibă posibilitatea să acceseze camera numărul patru, să se depărteze puţin de subiect şi să înţeleagă că am avut dreptate! Bineînţeles că avem capacitatea de a schimba perspectiva, dar pentru a face acest lucru este nevoie de antrenament; este nevoie de viziune.

Mă uitam la ştiri zilele trecute, la un reporter care lua un interviu câtorva oameni care abia îşi pierduseră casele şi proprietăţile într-un incendiu forestier de proporţii. Atunci când a întrebat o doamnă, aceasta a afişat un zâmbet forţat: „Ei bine, putea să fie şi mai rău. Suntem în viaţă şi am reuşit să salvăm fotografiile. Putem să reconstruim. Totul va fi bine". Descoperise în mod miraculos capacitatea de a vedea lucrurile din perspectiva oferită de camera patru şi a observat lucrurile dintr-un unghi diferit.

Nu acelaşi lucru pot să afirm şi despre un alt om care, de curând, în timp ce îşi conducea noul BMW pe drumul ce şerpuieşte de-a lungul coastei, a făcut o mişcare bruscă pentru a evita un camion, şi, drept urmare, vehiculul s-a rostogolit de mai multe ori. Într-una dintre rotaţii a fost azvârlit pe geam afară, chiar înainte ca maşina să cadă de la 30 de metri înălţime în gol, izbindu-se de stâncile de dedesubt, şi să ia foc. Stătea tremurând pe vârful stâncilor şi, în loc să fie recunoscător că i-a fost cruţată viaţa, se văita: „Noul meu BMW, noul meu BMW!" Următoarea maşină care a venit s-a oprit. Şoferul a sărit din maşină, a alergat la omul respectiv şi i-a spus: „Domnule, nu înţelegeţi că v-aţi pierdut o mână!?" Era atât de afectat de pierderea maşinii, că nu conştientizase că fusese grav rănit la umărul drept. Semăna cu Cavalerul Negru din schiţa Sfântul Graal a lui Monty Python. Apoi a început să se văicărească şi mai tare: „Oh, Rolexul meu cel nou!... " asta este ceea ce numesc eu a-ţi pierde direcţia.

Conceptul perspectivei aduce lumină. Sugerează că ceea ce vedem este doar parțial corect. Dacă am putea să ne detașăm sau să privim dintr-un alt unghi sau într-un mod diferit, am putea înțelege realitatea mai profund.

Parcul din fața geamului meu pare plat. Din perspectiva mea, lumea este plană. Totuși, știm cu toții că dacă am urca 160 de kilometri, curba orizontului ne-ar demonstra faptul că ne ținem echilibrul pe o minge. Timp de sute de ani oamenii au crezut că pământul este plat, deoarece credeau ceea ce vedeau. Le lipsea înțelegerea pe care o conferă schimbarea perspectivei. De fapt, erau atât de convinși de ceea ce vedeau, că argumentele simple, la îndemână, erau ignorate. Dispariția corăbiei la orizont sau faptul că luna și celelalte planete erau rotunde, sau chiar scrierile erudiților antici care descoperiseră deja adevărul, ca Ptolemeu, nu erau luate în considerație. Din perspectiva lor asupra realității – pe care o considerau singura realitate – ei dețineau adevărul; din acest motiv, toate argumentele care susțineau contrariul erau în mod convenabil ignorate.

Cei care au realizări deosebite își dezvoltă continuu această atitudine a viziunii, prin schimbarea perspectivei, prin abordarea problemei din unghiuri și modalități inedite. Îmi place modul în care generalul Abrams a privit lucrurile în timpul Războiului Civil din America, în momentul în care a rămas doar cu 1000 de oameni, iar iscoadele îi raportau faptul că erau înconjurați din toate părțile. În acele momente și-a anunțat soldații că are să le dea veşti bune. Vestea bună era că se aflau într-o poziție care le permitea să-și atace dușmanii din orice direcție! Povestea mai este spusă și astăzi, deoarece abordând acest gen de atitudine, ei au atacat și au câștigat bătălia.

Deunăzi am văzut un documentar despre Harrier Jump Jet, avionul care decolează în plan vertical și care este folosit în zilele noastre de multe centre de aviație militare. Designul aparține britanicilor iar documentarul explica modul în care războiul din Insulele Falkland a fost primul test adevărat în condiții de război al acestui tip de aeroplan.

Douăzeci de Harrier Jump Jet aveau de înfruntat o flotă argentiniană de 200 de avioane. Unul dintre piloţii intervievaţi a fost întrebat cum au reacţionat el şi camarazii săi la faptul că aveau putine şanse. Intervievatorul a spus: „10 la 1 nu este foarte încurajator". Pilotul a zâmbit uşor şi a replicat: „Nu ne-a deranjat. Pur şi simplu l-am considerat ca pe un mediu «plin de ţinte»". Piloţii şi-au început misiunea afişând această atitudine. Rezultatul a fost că britanicii nu au pierdut nici un Harrier în luptă, ba mai mult, au cauzat mari pierderi duşmanilor.

Când lucrurile devin dificile, când situaţia pare fără ieşire, trebuie să ne antrenăm pentru a putea reevalua modul în care privim lucrurile. Dacă vom proceda astfel, vom întrezări noi oportunităţi, vom descoperi modalităţi creative de a rezolva problemele şi, treptat, vom înţelege că lucrurile nu sunt aşa cum păreau la început.

NUMĂRUL 2
Cunoştinţele

De vreme ce viziunea reprezintă o combinaţie între cine suntem şi ceea ce vedem, o îmbinare a obiectivului şi subiectivului, rezultă că dacă acumulăm mai multe cunoştinţe, vom înţelege mai multe, şi deci, viziunea noastră se va extinde.

Acest lucru poate fi observat în studierea unei opere de artă. O simplă pictură în ulei, dacă este privită superficial, va provoca o plăcere limitată. Dar atunci când privitorul se documentează despre artist, despre perioada vieţii în care a pictat tabloul, despre lucrurile care îl preocupau în acea etapă, începe să priceapă mesajul operei şi să înţeleagă mult mai mult decât un observator ocazional. Dintr-odată, tabloul spune o poveste, şi automat devine o pictură mai bună.

Am trăit o experienţă de acest gen atunci când mi-am vizitat un prieten din Noua Zeelandă. Avea o fotografie veche care reprezenta un om cu ochi trişti şi o faţă posomorâtă, în timp ce privea masa la care era aşezat. L-am întrebat care era semnificaţia fotografiei. Prietenul meu a

B.C.U. "M. EMINESCU" IAŞI

început să-mi explice că bunicii lui au fost mineri iar această scenă surprindea un moment foarte des întâlnit în familiile din acea vreme. Minerul tocmai se întorsese de la muncă, unde avusese o tură de douăsprezece ore. Soția lui probabil că urma să servească cina, și, în mod normal, dacă tatăl se întorsese acasă, urma ca fii lui să coboare la rândul lor în mină. Viața consta într-o serie de zile de muncă, de mese și somn, iar banii câștigați abia ajungeau pentru hrană și cazare. Înțelegând aceste lucruri, aproape că puteam simți melancolia și disperarea emanate de ochii respectivului bărbat. Ceea ce până atunci fusese o simplă fotografie veche, acum transmitea un mesaj. Am văzut-o diferit pentru că aflasem mai multe.

„Nimeni nu poate să înțeleagă semnificația unui cal sau a unui taur pictat fără să știe cum sunt aceste animale în realitate."[2]

Cuvintele ilizibile și formele stranii transmit mesaje doar acelora care înțeleg limbajul. Un tablou al unui cal nu are nici un înțeles pentru cineva care nu a văzut niciodată un cal. Nu are cu ce să îl identifice. Aramaica este doar un amalgam de forme și puncte până nu înveți alfabetul ebraic. Pe măsură ce învățăm, vedem lucrurile diferit. Când ne gândim la viață, atitudinea viziunii se extinde; apare focalizarea, iar imaginile care se aflau la periferia câmpului nostru vizual capătă dintr-odată o semnificație pe care nu au mai avut-o niciodată.

Desigur, acest adevăr nu este infailibil. Neclaritățile din acest proces provin din acumularea de informații false, care vor produce o perspectivă falsă, iar pe acest „adevăr" a fost construită propaganda. Statele au intrat în război având susținerea populației din cauza informării eronate. Răul prejudecăților rasiale a fost alimentat timp de sute de ani de o teologie greșită și care avea anumite scopuri. Cu alte cuvinte, oamenii nu îi percepeau pe cei din rase diferite ca inferiori din cauza percepției vizuale. Acest fapt se datora creierului, hrănit cu informații false și care interpretau

viaţa într-un mod în care Apartheidul părea un lucru raţional. O dogmă greşită poate îndoi şi perverti mintea precum o oglindă de la bâlci, ceea ce face ca distorsiunea să fie confundată cu adevărul, acest „adevăr" devenind baza invectivelor, a răutăţii şi chiar a masacrului. Pe de altă parte, cei care au o viziune corectă nu pot vedea această imagine, deci consideră comportamentul aferent ei incomprehensibil.

NUMĂRUL 3
Perseverenţa

Uneori, viziunea profundă este rezultatul privirii constante şi continue. Rareori o privire aruncată superficial surprinde şi detaliile. De multe ori, doar hotărârea puternică de a continua contemplarea va conduce în final la răspunsul dorit. Multe dintre marile descoperiri ale lumii şi dintre realizările ştiinţifice au avut loc datorită observării perseverente şi oportune. Newton a declarat că a descoperit gravitaţia deoarece „s-a gândit tot timpul la ea".

Polonezii au o vorbă: „Dormi mai repede, avem nevoie de perne". Cu alte cuvinte, există anumite lucruri, cum e şi somnul, care pur şi simplu nu pot fi grăbite. Uneori, a continua să priveşti şi să aştepţi răbdător revelaţia este o cale mult mai sigură decât a permite ochilor să privească peste tot în jur într-o căutare frenetică, şi cu toate acestea ratând în permanenţă.

Când au apărut prima dată imaginile tridimensionale, nu erau puţine situaţiile în care vedeai o mulţime de oameni adunaţi în faţa vitrinei vreunui magazin unde era expusă una dintre aceste ilustraţii. Timp de mai multe luni, am crezut că totul este doar o escrocherie. În mod evident, imaginile erau nişte simple forme marcate pentru a ieşi în evidenţă. Oricât de mult priveam, nu puteam înţelege de ce atâta agitaţie. Iar ceea ce nu vedeam, în mod evident nu putea exista.

De Crăciun, cineva mi-a dăruit o carte plină cu asemenea imagini 3-D. În acest moment am înţeles că teoria mea – că toată treaba era o înşelăciune – era posibil să nu fie

adevărată, deoarece un număr alarmant de mare de oameni susţineau că „văzuseră lumina". Prieteni, rude, oameni în care aveam încredere se converteau, astfel că frustrarea mea începea să crească pe măsură ce încrederea în sine scădea. „Ce este în neregulă cu mine? De ce nu pot vedea aceste lucruri?" Astfel că într-una din zile, arborând o privire hotărâtă, am apucat cartea, m-am aşezat pe scaun şi mi-am propus să nu mă ridic de-acolo până ce nu voi vedea care sunt motivele pentru care s-a creat o asemenea agitaţie. Într-o perioadă relativ scurtă de timp au apărut în faţa ochilor mei, încet dar sigur, triunghiuri plutitoare şi şerpi dansatori. Peste alte câteva minute, mă transformasem într-unul din acei experţi enervanţi care încerca să convertească şi restul familiei să vadă ceea ce văzusem eu, şi le reproşam ignoranţa şi evidenta lor miopie.

Uneori, adevărul poate fi observat doar dacă vrei să îl cauţi în continuare. Cei care au realizat lucruri extraordinare de-a lungul istoriei au fost înzestraţi cu o perseverenţă de acest gen. Când ceilalţi spuneau că un lucru nu este posibil, sau că nu se afla în acel loc, ei continuau să caute, să scruteze orizontul, până când răsărea şi steaua lor.

NUMĂRUL 4
Receptivitatea

Aşa cum am subliniat deja, adevărul poate fi diferit în funcţie de experienţele personale. Modul în care vedem lucrurile astăzi reprezintă o perspectivă limitată. Acest fapt nu este adevărat doar în termeni spirituali, în ceea ce „vedem acum ca prin oglindă, în ghicitură"[3], ci şi în sensul în care uneori, din diferite motive, nu putem vedea ce se află chiar în faţa noastră. Mă simt frustrat în continuare atunci când soţia îmi arată unde sunt cheile de la maşină sau ochelarii, sau când descoperă o şosetă pierdută în uscător, când în mod evident atunci când l-am închis nu era acolo.

Înţelegerea faptului că ceea ce văd nu este acelaşi lucru cu ceea ce ar trebui să văd ar trebui să ne determine să devenim mai receptivi. Când suntem convinşi că le ştim

pe toate şi ne limităm cunoştinţele fără a interioriza nici o altă schimbare, este evident că lumina nu mai poate pătrunde. Receptivitatea poate să vină odată cu noi informaţii. Nu mă voi exprima în favoarea teoriei susţinută de majoritatea celor care se raliază acestei opinii, şi anume că nu există adevăr şi că toate punctele de vedere şi toate opiniile susţinute sunt valide în egală măsură. Îmi place în mod deosebit ceea ce a spus Chesterton despre a fi deschis la minte şi anume: „A fi deschis la minte este similar cu a avea gura deschisă, şi pe care trebuie să o ţii deschisă până ce găseşti ceva tare de muşcat". A fi deschis înseamnă pur şi simplu să conştientizezi faptul că nu contează cât de clar înţelegem lucrurile, adevărul este că mai mult ca sigur că nu le vedem deloc. Atunci când un lucru sau un fapt este pus într-o lumină nouă, nu numai că toate cunoştinţele noastre despre acel lucru se completează, dar ne şi ajută să căpătăm o imagine mai cuprinzătoare şi mai exactă a ceea ce se află în faţa noastră.

Pe de altă parte, este adevărat că viaţa şi circumstanţele pot avea interpretări complet diferite şi că uneori suferim prin adevărate şocuri raţionale atunci când trecem dincolo de aparenţe, ceea ce azi numim paradigma schimbării. În asemenea situaţii, ceea ce am crezut noi a fi corect se întoarce cu capul în jos, iar ceea ce am remarcat noi că se petrece şi interpretarea pe care am dat-o faptelor observate au fost o eroare, deoarece premisele noastre iniţiale au fost false.

Cel mai bun exemplu al teoriei enunţate mai sus este povestea unui om – să-i spunem Fred – care aştepta un avion într-un aeroport aglomerat. Fred se decide să îşi cumpere o pungă cu gogoşi cât timp aşteaptă apelul pentru îmbarcare. Îşi cumpără gogoşile, se îndreaptă spre o masă pe care le aşază şi îşi dă seama că ar dori şi o cafea. Se întoarce la ghişeu, îşi cumpără o cafea şi se întoarce la masă unde se aşezase deja un alt călător. Autoservirea era suficient de aglomerată ca să nu mai încerce să caute alta liberă, aşa că s-a aşezat pur şi simplu lângă celălalt om. A

luat o înghițitură de cafea și s-a întins după o gogoașă din punga aflată pe masă. Bărbatul aflat în fața lui s-a uitat la el, i-a zâmbit, apoi a luat și el o gogoașă din aceeași pungă.

Lui Fred aproape că nu-i venea să-și creadă ochilor. De cealaltă parte a mesei se afla un străin care se servea din punga lui fără măcar să-i ceară voie. I-a aruncat o privire nimicitoare și s-a afundat în lecturarea ziarului, luând o nouă înghițitură din cafea. După ceva timp, Fred a mai luat o gogoașă. Și de această dată, celălalt bărbat s-a întins și a luat și el una. Fred și-a mușcat buzele. Era pe punctul de face un comentariu, dar în timp ce își planifica discursul, s-a anunțat la difuzorul aeroportului începerea îmbarcării pentru un anume zbor, ceea ce l-a făcut pe călătorul nepoliticos să tresară. Și-a mai băgat o dată mâna în punga cu gogoși de unde a luat-o pe ultima, i-a zâmbit lui Fred, a rupt gogoașa în două, lăsându-i lui Fred o jumătate și a plecat. Fred era uimit. Tot ceea ce putea face era să stea la masă și să se minuneze de impertinența bărbatului.

Nu după mult timp, a venit și rândul avionului său să decoleze; s-a ridicat, și-a luat haina și a observat că dedesubt era o pungă. A scos-o. Era o pungă cu gogoși. A înțeles dintr-odată că era punga *sa* de gogoși! În timp ce rotițele începeau încet să se învârtă, Fred a înțeles că bărbatul pe care îl acuzase era de fapt nevinovat. Realitatea era că Fred i le mâncase pe ale sale.

NUMĂRUL 5
Dorește

Factorul decisiv în dezvoltarea unei atitudini legate de o viziune are legătură în cele din urmă cu ceea ce ne dorim. Vedem ceea ce dorim să vedem. Vânătorii de librării văd librării oriunde merg. Creștinii văd probe ale existenței lui Dumnezeu, în timp ce ateii răstălmăcesc dovezile pentru a-și susține propriile lor convingeri. În adolescența târzie m-am mutat timp de un an în Statele Unite ale Americii, din Noua Zeelandă. Eram avid de veşti din partea mea de lume și tot timpul, atât conștient, cât și subconștient, eram

în căutarea cuvintelor „Noua Zeelandă". Într-una din zile, în timp ce mă aflam la cumpărături într-un supermarket, întreaga mea fiinţă a fost atrasă de un poster care făcea reclamă la mieii din Noua Zeelandă. Cuvintele Noua Zeelandă mi-au sărit imediat în ochi. Prietenii mei americani de care eram însoţit abia dacă i-au aruncat o privire.

Toţi suntem conştienţi de acest fenomen. Este aproape ca şi cum ne-am pune creierul la treabă ca să observe numai ceea ce vrem noi să vedem. Uitaţi-vă la nori şi întrebaţi-vă copiii ce animale văd; imediat mai multe cămile, măgari şi, bineînţeles, nelipsita oaie vor fi evidente pentru toată lumea. Dacă în schimb ar trebui să priveşti tu aceiaşi nori, încercând să identifici feluri de mâncare de exemplu, formele lor neregulate vor fi interpretate altfel.

Creierul nostru este asemenea unui proiector, mereu în alertă să găsească ceea ce considerăm a fi informaţii de valoare. Caută în permanenţă ceea ce dorim să vedem. Nu am observat niciodată raionul pentru copii în supermarket până când nu am avut eu însumi un copil. Am fost uimit de numărul reclamelor pentru scutece şi jucării pentru cei mici. Toate fuseseră acolo dintotdeauna, doar că eu nu eram pe această frecvenţă.

Copiii văd numai paginile amuzante din ziarul de dimineaţă. Băieţii adolescenţi dau atenţie doar anunţurilor referitoare la „motociclete de vânzare" şi secţiunii referitoare la sport. Asta nu pentru că ar vedea întregul conţinut al ziarului şi ar alege apoi să nu citească restul, de cele mai multe ori pur şi simplu nu văd altceva. Aşa cum a spus E.H. Gombrich: „Nu există ochi inocent, suntem mereu în căutare de ceva pe care dorim să îl vedem, fie că realizăm acest lucru sau nu". Din această cauză, pentru a schimba ceea ce vedem trebuie să ne transformăm în ceea ce dorim să vedem.

Putem căuta probleme sau soluţii, argumente pro sau contra a face un lucru. Cei care reuşesc în viaţă au tendinţa de a vedea lumea în mod diferit pentru că ei sunt în căutare de alte lucruri. Cei care consideră banii malefici nu vor

vedea niciodată posibilitățile de îmbogățire care îi înconjoară. Cei care se consideră persoane rămase în afara celor ce-și ating obiectivele nu vor vedea niciodată oportunitățile care li se deschid.

Dacă ne numărăm printre câștigători sau perdanți ori dacă reușim sau greșim are legătură mai mult cu viziunea decât cu acțiunea, și asta deoarece acțiunea este consecința viziunii pe care o avem. Învingătorii au investit timp și efort pentru a-și dezvolta această atitudine a viziunii. Sunt asemenea vechilor profeți vizionari. Abilitățile lor nu se bazează pe un dar supranatural, ci pe dorința de a depăși limitele interioare și pe aceea de a vedea cu adevărat.

BIBLIOGRAFIE

1. Citat de E.H. Gombrich, *The Sense of Order*, Phaidon Press, Oxford, 1979, p. 189
2. Philostratus, *Viața lui Apollonius din Tyana*, Cartea II, cap. 22, citat de E.H: Gombrich, Art and Illusion, Phaidon Press, Oxford, 1982, p. 155
3. *Biblia, Noul Testament*, I Corinteni, cap. 13, versetul 12

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITARĂ

CAPITOLUL 9
PIERZÂND BANI ÎN MANHATTAN
Atitudinea smereniei

Atitudinea este pensula minţii. Poate da culoare oricărei situaţii.

Alexander Lockhart

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

OF AMERICA
A17552615
WASHINGTON

Nimic nu se compară cu puțină umilire atunci când vine vorba să ți se mai limiteze bravada. Nu ne considerăm a fi mândri, dar dacă trecem prin situații stânjenitoare, adevărul iese la iveală. Ne dorim să arătăm bine, să obținem totul deodată și, desigur, să deținem controlul asupra evenimentelor. Ne dorim ca semenii noștri să se gândească la noi numai în termeni elogioși, vrem să fim menționați în conversațiile importante, să fim bine primiți în momentul în care intrăm în cameră, să ni se arunce priviri admirative de către gloate de adolescenți care încep să capete discernământ. (Nu că ar fi ceva rău în asta, îl și aud pe Jerry Seinfeld spunând propoziția aceasta). Modestia nu este un sentiment natural. Smerenia necesită muncă. Mândria, egoismul și încrederea în sine, pe de altă parte, pătrund în viața noastră la o simplă atingere de buton.

Mândria mă determină să mă adaptez atunci când sunt departe de casă. Turiștii sunt percepuți ca oameni simpli, împinși înainte și înapoi precum porcinele ignorante, reprezintă o pradă ușoară pentru contrabandiști; ei apasă furios pe butoanele aparatelor de fotografiat și filmat în cele două minute alocate, înainte de a se revărsa în cafenele murdare, scumpe, înspre care sunt îndreptați în urma unui bacșiș dat șoferului. Sunt fericiți, agitați, beau cafea instant și se înfruptă din hamburgeri și cartofi prăjiți. „E ca acasă" este aprecierea supremă pe care o pot face, după care pornesc din nou la drum, lăsând în urmă localnicii care afișează saluturi de superioritate confuze.

Nu mă aflu în această situație, în orice caz. Nu, în Paris voi sta la bar purtând o beretă și bând un pahar de Brouilly... în Veneția voi evita gondolele... în Londra etajele superioare ale autobuzelor supraetajate... cizmele de cowboy în Texas... costumul și cravata la Roma... tricoul la Brisbane – vorbește limba, interiorizează atitudinea, bea la cârciuma satului. Dacă această filozofie funcționează sau nu, asta e o altă întrebare, dar mă simt cam îngâmfat atunci când călătoresc... un străin nedetectat aflat în mijlocul lor... un cetățean al lumii... un cameleon cultural.

Am două motive. Primul, pentru a trăi experienţe autentice în ţări străine, oamenii trebuie să se pună în situaţia localnicilor. Nu are nici un rost să mănânci la McDonalds când vizitezi Shanghai-ul, mai bine te aşezi într-un restaurant şi încerci să socializezi cu localnicii. Dar am găsit, de asemenea, un motiv mai puţin lăudabil, mai întunecat... Vreau să fiu acceptat, să fiu considerat sofisticat, urban, conştient şi intuitiv în legătură cu contextul în care mă aflu. Astfel că îmi ascund ghidul turistic sub haină şi refuz să cer ajutor în ceea ce priveşte găsirea unor adrese. Cu alte cuvinte, ceea ce cred despre mine nişte străini este într-o oarecare măsură important pentru psihicul meu. Mândria îmi guvernează acţiunile, deseori în mod ilogic. În cea mai mare parte a timpului sunt capabil să păstrez această conştientizare, a mândriei mele, în afara ariei perceptive personale şi să alung acest gând din minte. Doar atunci când mă pierd, când fac o gafă, când sunt păcălit, acest viciu iese la iveală din cauza unui puternic sentiment de umilinţă simţit în acel moment.

Îmi aduc aminte de o vizită în Manhattan. Îmi plăcea să urlu la şoferii de taxi, să bombănesc faţă de străinii care mergeau cu nasul pe sus şi se loveau încontinuu de mine. În plimbările mele, care au fost destul de lungi, deoarece aceasta a fost prima mea vizită, am fost absorbit de un joc de noroc care se juca pe trotuar. După ce am urmărit preţ de câteva minute, mi s-a părut că am înţeles poanta şi am crezut că mi s-a oferit posibilitatea de a câştiga nişte bani pe seama unor newyorkezi creduli.

În două minute, pierdusem 200 de dolari. M-am topit atât metaforic, cât şi fizic pe aleea ce ducea către următorul cvartal. EU! am fost tras pe sfoară. Ce prost! Ce idiot! Turist tipic! Dezamăgirea mea era mai mult legată de încredere decât de bani. Mândria mea m-a păcălit, şi astfel, durerea asociată eşecului era şi mai mare.

Un lucru atât de mic, şi totuşi, mândria are abilitatea de a ne acapara şi în privinţa lucrurilor semnificative. Multe căsătorii, cariere, companii şi guverne poate că ar fi putut

fi salvate dacă graţia şi puterea smereniei s-ar fi manifestat puţin mai mult.

Cuvântul „smerenie" sună ciudat şi învechit pentru „urechile" contemporane, mai ales atunci când este menţionat alături de termeni la modă precum „încredere de sine" şi „entuziasm". Probabil că astăzi, mai mult decât în orice altă epocă istorică, ne aflăm sub influenţa a ceea ce George Eliot numea „egoism necugetat". Câştigătorul premiului Pulitzer, Robert Coles, în colecţia sa de eseuri, *The Mind's Fate*, defineşte conceptul lui Eliot ca „o concentrare indusă asupra sinelui care domină viaţa mintală a persoanei".

Într-adevăr, mândria, ca şi lăcomia, şi-au pierdut prostul renume. Preocuparea de sine este considerată sănătoasă, sacrificiul de sine este apreciat ca disfuncţie. Mesajul ne este transmis în mod continuu nu numai de media, dar şi de mare parte a psihologiei pop. Titluri de cărţi *Sunt O.K. – Eşti O.K* sau *Căutând învingătorii, puterea, mândria, stăpânirea de sine* au transformat grija în narcisism. Narcis, tânărul din mitologia greacă, s-a îndrăgostit de reflectarea din lac a propriei imagini. Şi noi am face bine să „ne păzim", nu în sensul unei iubiri de sine nemărginite, ci ca precauţie împotriva ei. Adevărul este că o atitudine smerită, de oferire a ajutorului, de a-i respecta mai mult pe cei din jurul nostru conduce la împliniri şi realizări mult mai mari decât una concentrată asupra sinelui. Deşi s-ar putea ca această carte să pară unui observator ocazional ca făcând parte din genul celor fără valoare, banale şi preocupate de sine, care murdăresc listele de cel mai bine vândute cărţi, cred că la o analiză mai atentă a mesajului pe care îl transmite, se va vedea faptul că este mult mai profundă, mai controversată şi pune în discuţie mai multe aspecte culturale.

Nu este nimic rău în a avea succes, dar succesul ar trebuie să aibă impact dincolo de viaţă. Ar trebui să-şi lase amprenta asupra căsniciei noastre, familiei, ţării şi lumii. Când scopul nostru suntem noi înşine, descoperim că sensul poveştii noastre nu are absolut nici un rost. Aşa

cum a observat un înțelept: „O persoană care se înveleşte în sine se transformă într-un pachet foarte mic". Calitatea atitudinii smereniei este un ingredient esențial dacă dorim ca viețile noastre să fie orientate înspre exterior.

Sarcina de a ne păstra modestia trebuie să devină una dintre cele față de care este necesar să ne manifestăm mereu adeziunea. Deoarece dușmanul acestei atitudini se află mereu la ușă iar când lăsăm garda jos, mândria se strecoară pe nesimțite.

Pericolul mândriei

Încă din antichitate, mândria era considerată unul dintre păcatele capitale. Deşi îi lipseşte exaltarea întunecată a poftei trupeşti sau a lăcomiei, este, cu toate acestea, una dintre cauzele frecvente de nefericire din lume. Iar asta din mai multe motive. Iată numai câteva:

NUMĂRUL 1
Mândria stă în calea dezvoltării

„Când capul începe să crească, mintea încetează să mai gândească". Dacă sunt de părere că ştiu deja despre ce este vorba, atunci dorința mea de a învăța dispare rapid. Este foarte bine subliniat aspectul că atunci când ne considerăm experți, încetăm să mai câştigăm expertiză.

Înseşi caracteristicile cunoştințelor pe care le aveți ar trebui să releve acest lucru. Cu cât creşte aria informațiilor acumulate, cu atât se extind şi granițele ignoranței. Motivul pentru care persoanele mândre nu pot să perceapă această realitate constă în faptul că ei se uită înapoi la ceea ce au învățat, în loc să privească înainte, la ceea ce a rămas de descoperit. Atitudinea este greşită, deoarece perspectiva este greşită, iar perspectiva este greşită pentru că în interiorul persoanei ceva nu a funcționat cum trebuie.

Persoanelor smerite nu le este frică să continue să învețe, fiindcă inimile lor sunt curate. Aparenta ignoranță nu îi sperie, deoarece înțeleg că reprezintă mult mai mult

decât suma cunoştinţelor pe care le au. Din aceste motive, atitudinea mândriei poate fi asemănată cu un led roşu care pâlpâie. Indică probleme mai adânci.

NUMĂRUL 2
Mândria otrăveşte relaţiile

Ca un corolar al faptului că te preocupi în principal de tine este faptul că ai mai puţin timp pentru ceilalţi. Cu cât sunt mai mândru, cu atât îmi vine mai greu să construiesc relaţii importante. Căsătoria, spre exemplu, se referă la a te dărui partenerului. Atitudinea „ce pot obţine de pe urma acestei relaţii" nu reuşeşte să asigure derularea în bune condiţii a legii spirituale de a da şi a primi, de a semăna şi a culege. Când îi pun pe alţii pe primul loc, încep să mă descopăr pe mine. Iar atunci când mă concentrez asuprea mea, şi numai a mea, pierd din ce în ce mai mult din cine sunt de fapt.

Acest lucru explică motivul pentru care cei care dăruiesc au parte de fericire şi prieteni, în timp ce aceia care primesc trebuie să şi cheltuiască cea mai mare parte din venituri pentru a încerca să scape de melancolie şi singurătate.

NUMĂRUL 3
Mândria provoacă stres

De multe ori, mândria se manifestă prin „nevoia individului de a fi acceptat şi admirat" de toată lumea, prin urmare, acesta petrece foarte mult timp preocupându-se de înfăţişarea sa şi de impresia pe care o face asupra altora. Majoritatea îngrijorărilor dispar de îndată ce învăţăm să ne iertăm pe noi înşine. Atunci când cineva se gândeşte la aceste lucruri, păcatul devine evident, şi astfel ne imaginăm că ispita lui poate fi foarte uşor combătută. Trebuie doar să realizezi că mândria este autodistructivă şi să te decizi să lupţi împotriva persistenţei acesteia. În continuare vom descoperi un alt adevăr. Atitudinea care ne dăunează cel mai mult nu poate fi înfrântă numai de raţiune; aceasta s-a fixat şi în lumea noastră emoţională, iar pentru a ne elibera

din strânsoarea ei, este nevoie de mai mult de o simplă îndârjire mintală. Vom avea nevoie de ajutorul prietenilor care se află lângă noi şi de al lui Dumnezeu, şi va trebui să ne implicăm cu întreaga noastră fiinţă. Doar atunci, şi numai atunci, vom putea progresa.

NUMĂRUL 4
Mândria creează obstacole

Unul dintre motivele pentru care „mândria apare înaintea unui eşec" este acela că persoana îngâmfată, care se laudă pe sine, determină foarte repede la toţi cei care îl pot auzi apariţia unei dorinţe secrete: de a-l vedea pe respectivul cretin cum îşi înghite propriile cuvinte. A vedea un eşec este amuzant şi tot ceea ce putem face pentru a-i grăbi derularea este încurajat.

În autobuzul liceului nostru aveam un bătăuş. Cea mai mare plăcere a sa era aceea de a ne teroriza pe noi, copiii mai mici, şi să ne fure pachetelul cu mâncare pe care îl aveam la noi. Era solid, plin de îngâmfare şi nu foarte inteligent. Roata se învârtea deşi hamsterul era mort! Am pus la cale un plan. Am investit o parte din banii noştri de buzunar pe care îi câştigasem cu greu, pentru a cumpăra ciocolată cu efect laxativ, care mai apoi a fost adusă în autobuz, şi, drept urmare, furată şi mâncată. Era ceva minunat în succesul pe care l-a repurtat complotul nostru.

Cei mândri de multe ori nu înţeleg că viaţa funcţionează astfel. Îşi creează propriile obstacole, fără să îşi dea seama că eşecurile pe care le suferă puteau fi evitate.

Despre cum să devenim smeriţi

NUMĂRUL 1
Asumaţi-vă răspunderea

Noul Testament foloseşte în mai multe locuri îndemnul „smeriţi-vă". Atitudinea smereniei nu poate fi cultivată schimbând pur şi simplu contextul în care un individ îşi trăieşte viaţa. Putem vorbi de circumstanţe umile, dar

circumstanţele nu generează smerenie. Locuitorii cocioabelor pot fi la fel de mândri ca şi cei ai palatelor. Nu are legătură cu proprietăţile pe care le avem, în schimb este strâns legată de ceea ce te preocupă. Mândria şi smerenia nu sunt rezultatele unui câştig şi ale unui eşec, ci mai degrabă ale alegerii modului în care ne interpretăm viaţa şi contextul ei.

NUMĂRUL 2
Evaluaţi-vă puterile în mod realist

Există o anecdotă despre un adolescent care îi explică surorii sale de ce este vinovat de păcatul de a fi mândru. Sora sa îl întreabă cum a ajuns la această concluzie, iar acesta îi răspunde: „Ei bine, de fiecare dată când mă uit în oglindă şi mă văd, îmi zic: «Ce bărbat arătos!»". La care sora lui îi răspunde: „Aceasta nu este vanitate, ci prostie".

Ca şi în povestea de mai sus, alţi oameni ne ajută să vedem lucrurile mai realist. Cu toţii avem haruri, talente şi puncte tari, iar smerenia nu le trece cu vederea, şi cu atât mai puţin nu le neagă. Dacă ştii să cânţi frumos dar susţii că nu poţi, atunci nu eşti sincer cu tine însuţi. Cei smeriţi acceptă complimentele cu un simplu mulţumesc. Au înţeles că s-ar putea să aibă puncte tari în domenii în care alţii nu au, dar acest lucru este compensat de slăbiciunile din alte domenii.

Pe de altă parte, falsa modestie nu e de nici un folos. Te împiedică să faci ceva semnificativ şi, ceea ce este mai rău e că acest lucru se întâmplă sub pretextul nobilei deprecieri de sine. Iisus a vorbit şi despre a nu ne ascunde lumina. Dacă suntem sortiţi să facem lumea aceasta un loc mai bun, atunci ar fi cumplit să ne micşorăm potenţialul. Cred că avem o datorie: aceea de a atinge tot ceea ce putem face, de a străluci la adevărata noastră valoare. Nu pentru a fi văzuţi, ci pentru ca ceilalţi să vadă mai clar.

Unul dintre darurile mele este comunicarea. Îmi face plăcere să vorbesc în faţa grupurilor mari – cu cât mai mulţi, cu atât mai bine – şi cred că am abilitatea de a prezenta subiecte relativ complexe într-un mod în care

majoritatea poate să înțeleagă mesajul transmis. Însă rugați-mă să construiesc un raft, să bag ața în ac sau să schimb un cauciuc, și încrederea mea de oțel va fi foarte repede zdruncinată. Se prea poate să fiu bun la unele lucruri, dar sunt absolut dezastruos la altele.

Cea mai bună analogie a acestei interdependențe umane necesare se găsește în Noul Testament. Comunitatea este descrisă ca fiind un corp. Corpul este alcătuit din mai multe părți, fiecare având funcția sa bine definită și, cu toate acestea, luat în parte, nici un organ nu poate să supraviețuiască fără celălalt. Care membru este mai important – mâna sau piciorul? Dacă ar fi să pierzi unul dintre ele, la care ai renunța? Majoritatea ar prefera să le păstreze pe ambele intacte! Nu pot fi făcute comparații între organe. Acestea sunt diferite. Ochii văd, iar urechile aud. Nu trebuie să alegem între ele, ci să ne bucurăm de existența ambelor.

Corolarul celor de mai sus este că trebuie să ne recunoaștem și slăbiciunile în mod sincer. Înțelegem că suntem atât buni, cât și răi, eroi pozitivi și negativi și că mulțimile ne pot aclama sau huidui.

Îmi place ceea ce a spus Winston Churchill atunci când a fost întrebat despre capacitatea sa de a-și păstra capul pe umeri și de a nu permite ca evenimentele extraordinare din viața sa sau realizările sale fantastice să îl schimbe: *„Ei bine, îmi spun mereu, când o mulțime de oameni se adună la vreun discurs pe care îl țin, că aceasta ar fi de două ori mai mare dacă ar urma să fiu spânzurat!"*

Cei smeriți înțeleg aceste lucruri, văzându-se ca parte a unei echipe, fericiți să ofere și încântați să primească.

BIBLIOGRAFIE

1. Robert Coles, *The Mind's Fate*, Little Brown & Co, Boston, 1995, p. 87
2. *Biblia, Noul Testament*, I Petru, cap. 5, versetul 6
3. Mă simt îndatorat față de Jack Haynes, lider al unei biserici din Penrith, Noua Țară a Galilor din Australia, pentru predica pe care a ținut-o despre smerenie, de unde am preluat și eu câteva subtitluri pe care le-am folosit în acest capitol.

„Nu are nici un rost să fii pesimist. Nu ar fi mers oricum."

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 10

VIAȚA ÎNTR-O ÎNCHISOARE DIN SIBERIA

Atitudinea recunoștinței

Singurele limitări ale realităților noastre de mâine sunt îndoielile noastre de astăzi.

Franklin Delano Roosevelt

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

strokes of luck that day; they hadn't put him in the cells; they hadn't sent the team to the settlement; he'd pinched a bowl of kasha at dinner; the team-leader had fixed the rates well; he'd built a wall and enjoyed doing it; he'd smuggled that bit of hacksaw-blade through; he'd earned something from Tsezar in the evening; he'd bought that tobacco. And he hadn't fallen ill. He'd got over it.

A day without a dark cloud. Almost a happy day.

There were three thousand six hundred and fifty-three days like that in his stretch. From the first clang of the rail to the last clang of the rail.

The three extra days were for leap years.

Nimic nu se compară cu a citi o carte care să te cutremure până în străfundurile sufletului. Nu multe lucrări au această calitate, dar am experimentat un asemenea fenomen de curând, iar volumul în cauză era *O zi din viața lui Ivan Denisovici*, de Aleksandr Soljenitin.

Cartea descrie o zi din viața unui prizonier aflat într-unul dintre gulagurile din Siberia. După câteva pagini, cititorul are sentimentul unei suferințe chinuitoare pe care o presupune o asemenea existență, în parte datorită talentului narativ al lui Soljenitin și în parte datorită condițiilor de viață îngrozitoare descrise (frig cumplit, muncă grea, lupta pentru o coajă de pâine în plus, cenușiul peisajului siberian și monotonia exasperantă). Simpla lectură a acestor fapte te vlăguiește.

După câteva pagini am început să observ o schimbare clară legată de atitudinea mea față de locul în care mă aflam și ceea ce făceam. Ceașca de ceai, căreia abia dacă-i dădusem atenție, acum o vedeam ca pe un lucru demn de apreciere; căldura aerului, copiii mei jucându-se în piscină, mirosul verii și sentimentul de libertate. A lua la cunoștință despre durerea sau nenorocirea cuiva reprezintă cea mai bună lecție pentru a deveni conștienți de numeroasele binecuvântări și daruri pe care ni le oferă viața.

Mesajul ultimului paragraf al cărții îmi răsună și acum în minte:

„Adormi pe deplin mulțumit. Astăzi avusese o zi bună. Nu îl băgaseră la carceră, brigada nu fusese mânată la «Orășelul socialist», la prânz șterpelise un terci, șeful de brigadă o scosese bine cu procentajul, zidise peretele cu voie bună, nu-i găsise lama la percheziție, câștigase câte ceva de la Cezar, își cumpărase tutun și nu se îmbolnăvise mai rău. Trecuse o zi senină, aproape fericită.

Astfel de zile a trăit Ivan Denisovici în lagăr trei mii șase sute cincizeci și trei. Iar dacă socotim și anii bisecți, trebuie să adăugăm încă trei zile".

Cineva a spus că omul norocos este acela care se percepe pe sine ca fiind norocos. În acest caz, Ivan Denisovici este

mulţumit la sfârşitul unei zile, în timp ce mulţi dintre noi, oameni liberi din societatea occidentală, suntem deprimaţi şi amărâţi de vieţile noastre. Pierdem din vedere faptul că suntem în viaţă şi conştienţi, şi dacă ne-am schimba atitudinea, viaţa ar putea fi minunată.

În perioada din copilărie petrecută în Noua Zeelandă, am mers la şcoală la Liceul Bream Bay, situat în orăşelul agricol Ruakaka din regiunea Northland. Aveam o sală de clasă mică, într-o şcoală mică dintr-un oraş mic. Şi, cu toate acestea, trei dintre colegii mei au murit înainte de a împlini şaptesprezece ani. Unul dintre ei conducea de la Whangarei la Auckland, coborând un deal de 300 de metri; la un moment dat, a decis să oprească motorul şi să alunece la vale. În momentul în care a intrat în prima curbă, şi-a dat seama că i s-a blocat volanul atunci când oprise motorul şi a plonjat de pe stâncă în întuneric. Altul a fost ucis pe o motocicletă; iar ultimul a căzut de la o înălţime de 50 de metri de pe un munte... Eu sunt încă în viaţă, ei nu mai sunt.

Acestea sunt lucrurile pe care se bazează recunoştinţa.

Recunoştinţa, ca toate celelalte atitudini pe care le-am dezbătut, dă naştere altor lucruri. Unii au sugerat că a dezvolta această atitudine în mod special, este extrem de important, asemănând-o cu locul unde sunt semănate seminţele. Cicero este unul dintre aceşti susţinători, şi, deşi s-ar putea să nu fim în totalitate de acord cu poziţia adoptată de el, ne invită să înţelegem importanţa conduitei prin care ne manifestăm recunoştinţa.

„Căci într-adevăr domnilor, voi bea cu bucurie cupa amarului. (Nu se mai folosesc asemenea cuvinte în zilele noastre!) Dintre toate virtuţile, recunoştinţa este calitatea pe care mi-aş dori să o am, şi m-aş bucura să o posed. Şi asta pentru că recunoştinţa este mama tuturor celorlalte. Ce reprezintă afecţiunea filială dacă nu o recunoştinţă binevoitoare faţă de părinţi? Ce reprezintă patriotismul, serviciile aduse patriei atât în timp de război, cât şi de pace, dacă nu amintiri ale ajutorului primit de la acea ţară?"

Fiorul nemulțumirii

Țintind către mai bine, nu o dată se-ntâmplă să stricăm un lucru bun.
Shakespeare

Dacă nu păstrăm în minte atenționări ca cea de mai sus, putem să ne afundăm încet într-o atitudine de acceptare fără discernământ a întâmplărilor vieții. Traficul este prea gălăgios. Mașina de spălat vase s-a stricat. Câinii au rupt trandafirul cățărător din grădină sau muștele sunt supărătoare în această perioadă a anului. Asemenea nimicuri pot să ne limiteze foarte ușor perspectiva. Ele reprezintă detaliile vieții și, cu toate acestea, ceva din natura umană va transforma aceste mici neplăceri în lucruri extrem de importante. Doar atunci când ne confruntăm cu probleme adevărate înțelegem că am fost înșelați.

Acest adevăr este evidențiat de mulți indivizi care au avut de înfruntat cele mai mari greutăți din istorie și, cu toate acestea, au afișat mai mult decât noi ceilalți o atitudine de recunoștință. Revin și spun că această atitudine are la bază interiorul indivizilor, nu problemele pe care le întâmpină. Există prea multe lucruri pentru care trebuie să fim recunoscători ca să mai avem timp să ne plângem de milă. Recunoștința trebuie cultivată. Trebuie să ne antrenăm pentru a putea contabiliza binecuvântările care ni s-au dat, pentru a fi recunoscători pentru ceea ce se petrece, în loc să stăruim asupra a ceea ce nu s-a petrecut.

Un prieten de-al meu care a fost pastor obișnuia să stea pe scenă la începutul slujbei. Se uita la sutele de persoane adunate acolo și observa de fiecare dată cine lipsea, după care se întreba care este cauza pentru care familia sau persoana respectivă nu a putut participa la slujbă în acea zi. În momentul în care trebuia să țină predica, era deja complet deprimat din cauza numărului celor care nu reușiseră să vină la biserică. Într-o duminică dimineață, în timp ce îi contabiliza pe întârziați și pe absenți, a simțit

cum Dumnezeu îi vorbește: „Fii bucuros că a venit cineva să te asculte!" În cazul lui, el trecea cu vederea faptul că aproape 700 de persoane veniseră să participe la slujbă. Neîmplinirile se aud mai tare decât binecuvântările de care ne bucurăm. Mulțimea absentă ne hăituiește în mintea noastră cu întrebări, în timp ce bucuriile vieții care ne înconjoară ne vorbesc în șoaptă și pot fi ignorate foarte ușor.

Învingătorii, pe de altă parte, pot, fără a ține seama de împrejurările în care se află, să schițeze un zâmbet. S-ar putea să nu fie satisfăcuți dar sunt mulțumiți. Întotdeauna vor avea mai multe de făcut dar, în sinea lor, ei și-au găsit pacea. În cazul lor putem vorbi mai degrabă de chemare, și nu de îndrumare. Ei își doresc ceea ce au și refuză să își trăiască viața în ceea ce K.D. Lang denumea „sete continuă". Se asigură că trăiesc astăzi, în loc să hotărască să trăiască într-un moment incert din viitor; momentul în care vor avea mașina nouă, un loc de muncă nou, o piscină nouă sau o nouă căsătorie. Viața trebuie trăită în prezent, apreciind și fiind recunoscători pentru modul în care stau lucrurile în acest moment.

Acum câteva luni conduceam înspre o întâlnire de seară, când am trecut pe lângă o clădire mică aparținând Fundației SMSS. SMSS înseamnă „Sindromul Morții Subite a Sugarului". Ceea ce mi-a atras atenția a fost o familie care urca scările principale, soțul și soția, ținându-se de mână, urmați de o fetiță în vârstă de aproximativ cinci ani, care strângea la piept un ursuleț de pluș. Am înțeles că singurul motiv pentru care aceștia intrau acolo era acela de a participa la întâlnirea grupului de susținere de seara, ținută pentru familiile care au pierdut un copil.

Inima mea li s-a alăturat, iar gândurile mi-au fugit repede la propria mea familie și la cele trei fete minunate. Trei fete, și m-aș grăbi să adaug că în acea zi nu prea le prețuisem. Mă enervaseră. Permanenta gălăgie, lupta continuă și lipsa vitezei de reacție pentru a face ceea ce le rugasem să facă... și dintr-odată toate acestea au fost

uitate. Erau în viaţă. Erau minunate. În acea seară am intrat în camerele lor şi le-am privit în timp ce dormeau, rugându-mă în linişte şi cerându-i lui Dumnezeu să mă ierte pentru atitudinea mea, mulţumind pentru privilegiile şi bucuriile pe care El s-a îndurat să mi le trimită în cale.

BIBLIOGRAFIE

1. Aleksandr Soljenitin, *O zi din viața lui Ivan Denisovici*, Bucureşti, Editura Humanitas, 2008, p. 376
2. *Pro Cnaeo Plancio*, Cap. 33, sce. 80, *Discursurile lui Cicero*, The Loeb Classical Library, William Heinemann, Londra, 1955, p. 513
3. William Shakespeare, *Regele Lear*, actul 4, scena I, în Opere Complete, Volumul VII, Ed. Univers, Bucureşti, 1988, p. 129

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

„Cea mai mare parte a fericirii şi a sentimentului de nenorocire depinde de dispoziţia noastră, şi nu de circumstanţe. Purtăm în gândurile noastre seminţele unuia dintre aceste două sentimente, oriunde mergem."

Martha Washington (1732-1802), primă-doamnă a Statelor Unite

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CAPITOLUL 11

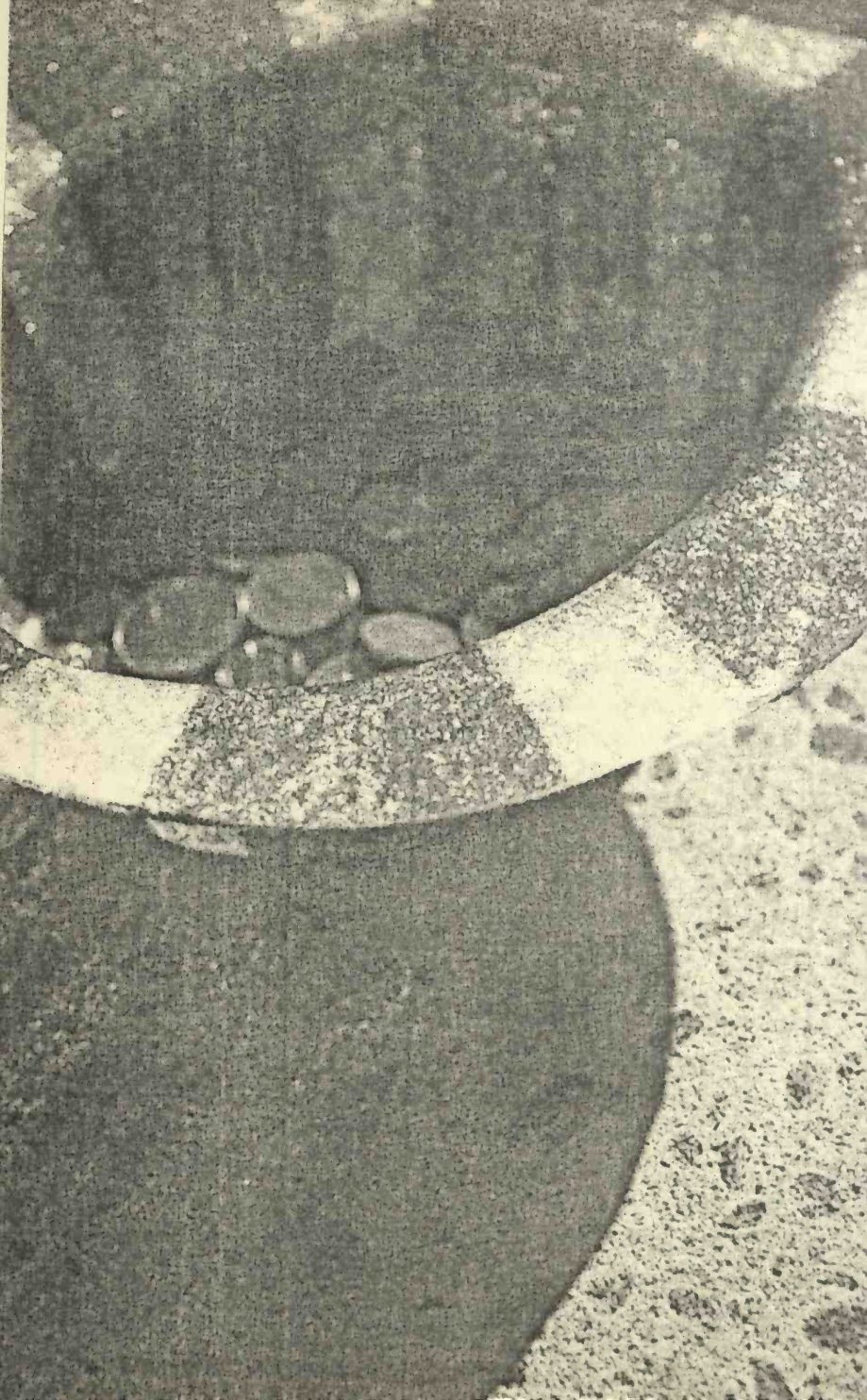
IA LOCUL MEU, NENOROCIT #?*!

Atitudinea generozității

Cel ce păzeşte smochinul mănâncă din rodul lui, iar cel ce păzeşte pe stăpânul său va fi răsplătit cu cinste.

Proverbe, Cap. 27, versetul 18

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Ar fi stupid să credem că epoca lăcomiei s-a încheiat la sfârşitul anilor '80 când bursa de valori a suferit o cădere. Puterea materialismului continuă să se manifeste oriunde este de câştigat un ban sau de făcut avere.

Şi, cu toate acestea, mi-au renăscut speranţele datorită noilor apariţii literare din domeniul managementului financiar şi al politicii de investiţii care continuă să se dezvolte în fiecare an. Există, desigur, ofertele superficiale şi vulgare legate de puterea banilor. Acestea pot fi camuflate de teologia creştină sau învelite în ultimele descoperiri ştiinţifice: *How You Too Can Make a Million Dollars Within a Year by Buying This Book (Cum poţi câştiga şi tu un milion de dolari cumpărând această carte).*

Am afirmat că mi-au renăscut speranţele, deoarece nu aceasta a fost orientarea multor cărţi publicate de curând. Din ce în ce mai mulţi comentatori subliniază un adevăr pe care generaţii întregi îl înţeleseseră deja: nu numai că a da duce la a primi, ci mai mult, că nu are nici un rost să primeşti dacă nu intenţionezi să şi dai. Opinii similare au fost exprimate în cărţi precum *Rich Dad Poor Dad (Tată bogat, tată sărac)* a lui Robert Kiyosaki, *Awaken the Giant Within (Trezeşte monstrul din tine)* de Anthony Robbins, sau recentul bestseller *The Millionaire Next Door (Milionarul de lângă tine)* de Thomas Stanley şi William Danko.

Ceea ce au aceste cărţi în comun, în afara perspectivei pragmatice asupra managementului financiar, este accentul pus pe generozitate. Importanţa oferirii, nu numai de bani, dar şi timp, efort, energie şi prietenie. Căci viaţa se referă în primul rând la ceea ce putem da, şi nu la ceea ce putem primi.

Când vine vorba de generozitate, autorii nu recomandă oferirea a diverse lucruri în mod arbitrar, ci într-un mod bine calculat, reprezentând procente. Tony Robbins formulează astfel:

„Ţineţi minte puterea şi valoarea zeciuielii. Vă mărturisesc faptul că lumea mea financiară a început să se schimbe în ziua în care am dat cuiva mai mult de 20 de dolari, când în realitate nu-mi permiteam acest lucru... majoritatea

oamenilor afirmă că vor plăti zeciuiala atunci când vor avea mai mulți bani.

Ce credeți că este mai dificil, să dai 10 cenți dintr-un dolar sau să dai 100.000 dintr-un milion? Răspunsul este evident... Nu sugerez că 10% este o cifră ce ar trebui bătută în cuie, dar a-ți lua angajamentul de a da o parte din ceea ce câștigi îți oferă bucurie. Frumusețea zeciuielii constă în faptul că, dând o parte din ceea ce câștigi, îți înveți creierul că tu ai mai mult decât îți trebuie. Vei fi depășit lipsurile, iar acest sistem de gândire pur și simplu îți va schimba viața."

Bisericile creștine au predat acest principiu al zeciuielii de generații și s-a dovedit a fi atât de opus culturii, încât analiștii amintesc deseori de această practică, considerând-o un motiv serios pentru a încerca să determine oamenii să nu mai meargă la biserică și să nu mai considere mesajul creștin unul serios. Este adevărat că multe scandaluri financiare din lumea bisericii nu au ajutat la combaterea acestei opinii și, cu toate acestea, conceptul de zeciuială este bine întemeiat și eliberator. Acest lucru poate fi văzut clar atunci când îl compari cu alte mesaje transmise în lumea contemporană.

Probabil că cel mai important mesaj cu care suntem bombardați și căruia trebuie să-i rezistăm zilnic este acela cu care bancherii și retailerii încearcă să ne încânte, în speță să cheltuim 110% din ceea ce câștigăm și să ne împrumutăm pentru restul folosind o gamă largă de opțiuni de creditare pe termen scurt. Acest mesaj a fost prezentat într-o manieră atât de favorabilă, încât azi pare un lucru rațional. Comparați acest concept cu cel biblic legat de administrarea finanțelor, care constă în a folosi 90% din ceea ce câștigi pentru a trăi. Acționând în acest mod, veți avea mai mult decât suficient pentru a da o parte din câștig înapoi bisericii și altor organizații nonprofit, care au rolul de a schimba societatea prin demersurile lor de a determina oamenii să se schimbe din interior și să îngrijească practic rănile societății.

Privit din această perspectivă, principiul de a oferi pare, şi asta pentru că este, de bun simţ.

Generozitatea face mult mai mult oricum decât a aduce beneficii societăţii în acest mod practic. De fapt eliberează finanţele persoanelor generoase. Oricum ai denumi acest concept, fie „cine seamănă culege", fie „cine dă lui îşi dă" sau „legea atracţiei", există ceva legat de acest tip de atitudine care îl îmbogăţeşte pe cel care o manifestă.

Respectivul individ nu dă pentru a primi, şi, cu toate acestea, a oferi dă naştere la a primi. O atitudine de generozitate pare să declanşeze ceva. Este aproape ca şi cum lumea începe să lucreze în favoarea ta. Un vechi proverb englez spune: „Mâna care dă, culege". Vreau să vă atrag atenţia că nu ne referim în primul rând la actul de a da, ci la atitudine. Nu trebuie să fii bogat pentru a fi generos. A da puţin cu bucurie înseamnă mult mai mult decât a oferi foarte mult cu inima strânsă sau cu o laudă de sine pioasă.

Nu mă înţelegeţi greşit: să scrii lucrurile acestea este o treabă uşoară. Să acţionezi în acest sens este o altă problemă. Probabil că cea mai mare nefericire în a redacta o asemenea carte constă în faptul că cele scrise îmi lovesc propriile interese: „Haide, lasă un bacşiş mai mare, tu ai scris respectivul capitol. Îţi mai aduci aminte?"

Domeniul pe care îl găsesc cel mai dificil legat de generozitate este „departamentul spaţiului personal, pe o cursă aeriană lungă, internă". Mă lupt pentru locul dinspre interval şi negociez cu personalul avionului pentru a păstra locul din mijloc liber. Cea mai oribilă situaţie este aceea când am norocul – din cauza unei erori de calculator a unei stewardese sau pentru că pur şi simplu Dumnezeu încearcă să îmi ofere o zi proastă... – de a prinde scaunul din mijloc, având într-o parte un vânzător arogant, iar în cealaltă un individ supraponderal şi care a stat prea puţin la duş. În aceste condiţii, lupta pentru spaţiu devine disperată.

Prima dată ia toate revistele de zbor din husa scaunului aflat în fața ta și așază-le pe furiș în husa scaunului aflat în fața vânzătorului. (Așteaptă până ce se cațără peste tine și merge la toaletă, lucru care se va întâmpla la fiecare zece minute, dacă e să ne luăm după norocul tău.) Acest lucru îți va oferi un plus de spațiu de 0,8 mm!

Apoi mânerele. Ține-ți mâinile pe ambele mânere pe toată durata zborului. Dacă nu ai observat încă, sunt numai patru mânere pentru șase brațe. Va trebui să duci o luptă mintală dură pentru a-ți bloca mâncărimea din creștetul capului și să ignori nevoia de a-ți sufla nasul. Lasă-l să-ți curgă pe față! Orice ai face, nu ceda teritoriul inamicului.

Cea de-a treia etapă, pune-ți imediat căștile în urechi. Acest lucru va transmite mesajul „nu doresc să vorbesc cu tine și în mod cert nu vreau să te ascult". „Aș prefera să ascult un documentar despre cârtițe sau ultima colecție de muzică country (este cumva un oximoron?) la căștile puternice, non-Dolby, prin care se aude foarte bine."

Nu sunt întotdeauna atât de răutăcios... sau poate că sunt. Dar încet, încet învăț acest adevăr al generozității. Seamănă puțin cu un citat din filmul *O iubire fără sfârșit (What Dreams May Come)*: „Uneori, atunci când pierzi, câștigi".

De curând, când mă întorceam de la Sydney la Perth, nu numai că îmi obținusem scaunul din margine, dar (datorită statutului meu de persoană care zboară des și a lingușelii mele josnice) am reușit chiar să obțin „blocarea" scaunului din mijloc. Acest cuvânt se numără printre cele mai drăguțe pe care membrii echipajului de zbor le pot rosti. (Nu se compară bineînțeles cu cele mai minunate cuvinte din limba engleză „a îmbunătăți" sau „clasa întâi" sau combinația aproape orgasmică a celor două expresii „ați fi de acord să vă îmbunătățim serviciile de la clasa întâi?")

Deci, mă aflam la bord cu cele două uși închise, avionul urma să plece de la poarta de îmbarcare, când am auzit una dintre acele stewardese insensibile spunând: „Este aici un loc". M-am uitat în sus și am înțeles că premiul

meu mult dorit, şi anume scaunul din mijloc liber, era pe punctul de a-mi fi smuls. Am văzut un gigant. Nu glumesc. Era jucătoare la centru pentru echipa naţională de baschet şi fusese mutată din rândul înghesuit din spate din cauza înălţimii ei de peste 1,80 metri. Ei bine, vă mulţumesc din suflet! Bombănelile mele de nemulţumire nu au fost însă auzite de însoţitoarea de zbor, care fără îndoială era încântată de „fapta bună" pe care tocmai o făcuse în acea zi. Atitudinea mea ţepoasă adoptată pe parcursul zborului de cinci ore a vrut să demonstreze că m-am simţit tratat într-un mod nedrept şi am refuzat să scot un cuvânt, în special faţă de doamna care se aşezase lângă mine.

Cu ocazia următorului zbor, mi-am ocupat locul dinspre culoar. Stăteam lângă un domn care fusese despărţit de soţie şi copil, aflaţi de cealaltă parte a culoarului, tot în mijloc. M-am gândit că nu fuseseră deloc bine organizaţi, şi după ce mi-a trecut prin minte ideea asta, vocea timidă a conştiinţei a început să mă îndemne să renunţ la locul meu în favoarea ei. Picături de sudoare rece mi-au îmbrobodit fruntea la această sugestie oribilă. Şi, cu toate acestea, zece minute mai târziu schimbam locurile. Auzeam cum vocile interioare îşi băteau joc de mine: „Este numai vina ta că scrii cărţi despre asemenea lucruri". Trebuie totuşi să recunosc că acel zbor a fost minunat, datorită privirii recunoscătoare a tinerei mame, a surprizei şi admiraţiei invidioase a celui care stătea alături de mine la margine (şi care a refuzat să renunţe la locul său când a fost întrebat la îmbarcare) şi a sentimentului copleşitor de pace şi încântare.

Deşi nu sunt un fan al scaunelor din mijloc şi îmi place să am cât mai mult spaţiu, în acea zi am învăţat o lecţie valoroasă. Aceea că oamenii generoşi câştigă iar cei zgârciţi pierd. Lumea mea s-a lărgit chiar dacă locul meu a devenit mai înghesuit.

Spiritul generozităţii, odată pus în mişcare, ne va umple vieţile. Avansăm de la a da ceea ce posedăm, la a oferi din noi înşine. Drept consecinţă, viaţa devine mai bogată. Povestea lui Dickens despre Scrooge este un exemplu clar

al acestui precept, dar îi voi oferi ultimele cuvinte lui Winston Churchill care spunea: *Ne construim viața cu ceea ce câștigăm dar trăim cu ceea ce oferim.*

BIBLIOGRAFIE

1. Anthony Robbins, *Awaken the Giant Within*, Simon & Schuster, New York, 1992, p. 469

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

EPILOG

Circumstanţele obiective din viaţa noastră au un rol neglijabil în orice teorie care dezbate fericirea.

Richard Kammann

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Lucrurile tangibile sunt suverane atunci când vorbim despre a atrage atenția. A arăta bine, a avea bani în bancă, influență politică sau farmec în societate ne par reale. Sunt evidente și tangibile, ușor de măsurat și de observat. De aceea nu miră pe nimeni că lumea intangibilă a atitudinilor este atât de des neglijată. Se află în punctul mort al societății contemporane care se concentrează asupra unei „realități concrete".

Așa cum am văzut, cea mai importantă componentă a succesului, a fericirii și a dorinței de a trăi provine din modul în care percepem lumea și pe noi înșine. Acest miracol al atitudinii, această cheie care descuie poarta schimbării vieții va pieri din conștiința noastră dacă nu vom păstra acest adevăr în permanență în fața ochilor. Așa cum alimentăm mașinile, noi toți avem nevoie de „plinuri" regulate și generoase de atitudine. Nu contează doar ce fac, ci și modul în care realizez ce mi-am propus, nu numai ce dau, ci și felul în care ofer este important. Asemenea maxime trebuie să devină mantrele noastre.

Cunoștințele și competența sunt foarte bune, dar ia-le puterea atitudinii și viața își va pierde strălucirea. Cu cât înaintez în vârstă, cu atât interiorizez mai mult acest adevăr. Și eu, ca oricine altcineva, pot avea o atitudine execrabilă, dar nu pot invoca neștiința ca scuză. Știu că este total contraproductiv să permit ca viața mea să fie dominată de latura negativă a ecuației atitudinii. Îi voi răni pe cei din jur, inima și sufletul mi se vor micșora, iar visurile și destinul meu vor fi obstrucționate.

Deci, ca o concluzie finală, cel mai înțelept lucru este, așa cum a declarat profetul „Nike", să faci lucrurile cu atitudine.

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

DESPRE AUTOR

Phil Baker este autorul mai multor cărţi care au devenit bestselleruri, ca de exemplu *Secrets Of Super Achievers* (*Secretele oamenilor împliniţi*, Ed. Amaltea) şi *Wisdom – The Forgotten Factor Of Succes.*

De asemenea, este un orator renumit pe plan internaţional, care ţine prelegeri oamenilor de afaceri, în cadrul unor conferinţe, în biserici, având auditorii de la 50 la 10.000 de oameni.

Phil locuieşte în oraşul Perth din Australia, unde este pastor principal la Biserica Riverview, una dintre cele mai mari biserici din Australia.

PHIL BAKER – JURNAL ON-LINE

Vizitaţi jurnalul on-line a lui Phil Baker unde îşi postează frecvent gândurile şi observaţiile referitoare la diferite domenii, de la politică, la istorie, filozofie, teologie, poezie şi multe altele.

Puteţi accesa şi blog-ul său la adresa www.philbaker.net

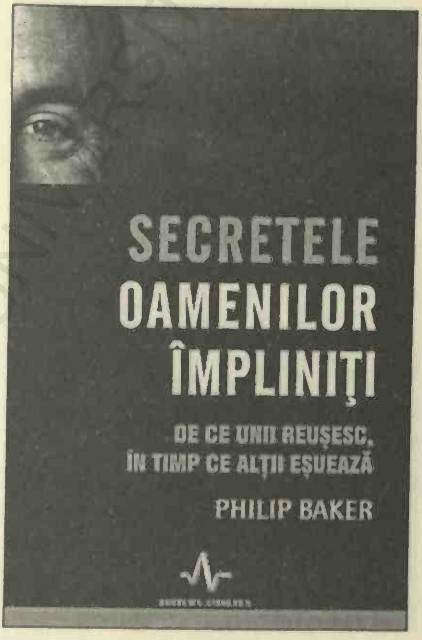
BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

SECRETELE OAMENILOR ÎMPLINIŢI

Secretele oamenilor împliniţi este scrisă: pentru cei care îndrăznesc să sondeze profunzimile propriei fiinţe şi să spere; pentru cei care nu se mulţumesc să trăiască în van; pentru cei care vor să depăşească mediocritatea şi să avanseze înspre reuşită.

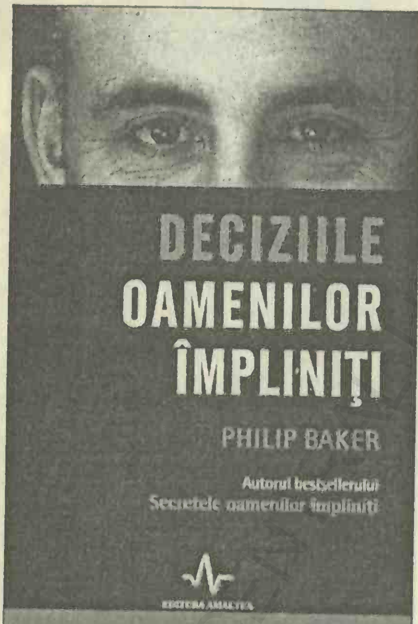
Mulţi dintre noi vor să îşi îndeplinească menirea şi să aibă o existenţă excepţională. Ne dăm seama că suntem înzestraţi cu un potenţial uriaş, dar cum procedăm pentru a-l educa şi a-l lăsa liber? În ***Secretele oamenilor împliniţi*** *Philip Baker se apleacă asupra unor zone cheie pentru dezvoltarea personală, printre care se numără: caracterul, responsabilitatea, pasiunea, optimismul, tenacitatea, disciplina, învăţarea, umilinţa, curajul. „A fi responsabili ne determină să ne dăm seama că opţiunile sunt semnificative... ceea ce influenţează felul nostru de a fi şi destinaţia spre care ne îndreptăm," afirmă Philip Baker. „Pe scurt, viitorul nostru poate fi schimbat."*

CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI



mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult.

CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI



mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEŞTI mai mult. CREEZI mai mult.

DECIZIILE OAMENILOR ÎMPLINIŢI

Deciziile ocupă un loc important în viaţa noastră de zi cu zi, fiind cea mai valoroasă cheie în obţinerea succesului. Deciziile ne conturează viitorul şi aduc bucurie şi emoţie în viaţa noastră. În loc să trăim povestea altcuiva este necesar să ne trăim propria poveste, iar acest lucru este posibil prin alegerile pe care le facem. A lua decizii reprezintă un mod de viaţă pentru oamenii de succes, iar noutăţile pe care acestea le aduc îi încântă. Experienţa lor ne arată că de foarte multe ori viaţa se rezumă la deciziile pe care le luăm – cu cât acestea sunt mai îndrăzneţe, cu atât emoţia este mai mare, iar răsplata pe măsură. ***Deciziile oamenilor împliniţi*** *ne ajută să ne dăm seama că noi suntem singurii capabili să schimbăm lucrurile prin intermediul hotărârilor pe care le luăm. Chiar şi atunci când ne confruntăm cu situaţii care nu pot fi controlate, putem decide cum să reacţionăm, ce lecţii să învăţăm şi ce atitudini şi convingeri să adoptăm. Locul în care ne aflăm azi se bazează foarte mult pe deciziile pe care le-am luat ieri, iar viitorul nostru depinde de ceea ce decidem azi.*

ALEGERI CARE ÎȚI SCHIMBĂ VIAȚA

Auzim deseori spunându-se că „nu e niciodată prea târziu să te schimbi", dar pare ușor de zis și greu de făcut. Hal Urban ne dezvăluie unele dintre cele mai potrivite strategii și modalități de a ne dezvolta capacitatea de a face acele alegeri prin care să trăim așa cum ne dorim, ducând o viață plină de sens și împlinire.

Putem și ar trebui să ne schimbăm puțin câte puțin în fiecare zi, să învățăm permanent din experiențele celorlalți, din cărți, dar și din ceea ce ni se întâmplă. Cele zece virtuți prezentate în ***Alegeri care îți schimbă viața*** *sunt chei spre împlinirea personală și liniștea interioară de care avem cu toții nevoie.*

CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI

Scurtele povestiri care servesc drept exemple și citatele – doze mici de înțelepciune – fac din această lucrare una dintre acele cărți care nu ar trebui să lipsească din nici o bibliotecă și pe care ar fi recomandat să o recitim ori de câte ori simțim că ne pierdem direcția sau scăpăm din vedere misiunea noastră în viață.

mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult. CITEȘTI mai mult. CREEZI mai mult.

Editor: Dr. M.C. Popescu-Drânda
Dr. Cristian Cârstoiu

Director executiv: George Stanca
Redactori: Oana Cristina Țăranu, Alina-Nicoleta Ilie
Traducere: Anca Florina Vîlcu
Prepress: AMALTEA TehnoPlus
Coperta: Petronella Andrei
Tehnoredactare: Gabriela Căpitănescu
Producție: Mihaela Conea
Distribuție: Mihaela Stanca

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

OP 13 – CP 145 București
internet: www.amaltea.ro
email: office@amaltea.ro

Tipar: EMPIRE Print – București
tel.: 021 / 316 96 40
email: office@empireprint.ro

B.C.U. "M. EMINESCU" IAȘI

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

200/486
20.18

Lucrurile tangibile sunt suverane atunci când vorbim despre atragerea atenţiei. A arăta bine, a avea cât mai mulţi bani par a fi aspectele cele mai importante. Sunt evidente şi tentante, uşor de măsurat şi de observat. De aceea nu miră pe nimeni că lumea intangibilă a atitudinii este atât de des neglijată. Se află de multe ori în punctul mort al societăţii contemporane care se concentrează asupra unei „realităţi concrete".

Atitudinea nu este ceva palpabil. Este dificil să te confrunţi cu ea, să o defineşti sau să o explici. Se ascunde în spatele slăbiciunilor şi forţelor noastre.

Citind însă această carte veţi descoperi că, de fapt, cea mai importantă componentă a succesului provine din modul în care percepem lumea sau în care ne percepem pe noi, că atitudinea este *acel* element care face diferenţa.

Philip Baker ne arată că nu contează doar ce facem, ci şi *modul* în care realizăm ceea ce ne-am propus, nu contează numai ce oferim, ci şi *felul* în care oferim este important. Atitudinea nu este numai o stare interioară, ea interacţionează cu societatea, cu reacţiile emoţionale şi cu acţiunile practice. Aceste lucruri trebuie înţelese pentru a învăţa să dăm dovadă de atitudine.

ISBN 978-973-162-052-7